ББК 81.2(5Кит)–9*
К 64

Печатается по постановлению Издательского совета
Института стран Азии и Африки при МГУ
и Издательского Дома «Муравей»

Дашевская Г. Я., Кондрашевский А. Ф.

К 64 **Китайский язык для делового общения.**
Издание второе, исправленное и дополненное.
М.: ИД «Муравей», 2000. — 352 с.

Китайский язык для делового общения — учебник разговорного китайского языка для сферы международных контактов и международного бизнеса.

Основная цель курса — помочь обучающимся овладеть основами китайского языка делового общения, сформировать практические навыки, необходимые для обеспечения деловых контактов (в первую очередь — в коммерческой сфере), чтения и понимания оригинальных справочных материалов по торгово-экономической тематике на китайском языке. Темы и сюжеты, предлагаемые в настоящем учебнике, являются типичными как с точки зрения мировой практики, так и опыта российско-китайских торгово-экономических связей последних десятилетий.

Учебник предназначен для студентов вузов, специалистов-практиков, а также лиц, изучающих китайский язык самостоятельно.

ISBN 5-89737-088-5

Введение

Глубокие перемены в экономической жизни России, устойчивое и динамичное развитие экономики нашего великого соседа – Китая делают крайне актуальной задачу формирования между нашими странами нормальных, цивилизованных деловых отношений на всех уровнях. Весьма важной в этом смысле, учитывая сложность и специфичность китайского языка, представляется задача подготовки российских специалистов в области внешнеэкономических связей и внешней торговли с навыками общения на китайском языке. Столь же актуальным представляется целевое повышение квалификации переводчиков-практиков, обеспечивающих российско-китайские контакты в самых различных сферах. Именно эти соображения и легли в основу идеи создания специального учебника китайского языка для делового общения.

Учебник предназначен для студентов III – IV курсов языковых вузов и специальных экономических вузов с преподаванием китайского языка, специалистов-практиков, а также лиц, изучающих китайский язык самостоятельно.

Основные цели учебника – помочь обучающимся овладеть основами китайского языка делового общения, выработать практические навыки, необходимые для обеспечения деловых контактов (в первую очередь – в коммерческой сфере), а также сформировать умение работать с оригинальными справочными материалами по торгово-экономической тематике на китайском языке. В связи с тем, что часть материалов данного учебника (в том числе, так называемые *справочные тексты*) заимствована непосредственно из специальных китайских толковых словарей и справочников (в большинстве случаев – в неадаптированном виде), ориентированных как на международную, так и на китайскую национальную деловую практику и предпринимательские традиции, освоение материалов данного учебника, на наш взгляд, в целом имеет также определенную ценность с точки зрения современного китайского экономического страноведения, включая этику и тактику ведения деловых переговоров.

Структура учебника. Учебник состоит из 20 тематических уроков, охватывающих наиболее типичные ситуации, связанные с международными контактами делового характера (коммерция, платежи, транспортировка, страхование и т. д.). Последовательность тем в целом соответствует порядку развития и формирования сделки – от первых контактов (знакомство, встречи на выставке, переговоры) до основных позиций контракта, его конкретных положений и вытекающих из него прав, обязательств и юридических последствий. В учебник включены также ставшие актуальными темы, связанные с проблематикой научно-технического сотрудничества, в том числе – заимствование технологий.

Материалы уроков в большинстве случаев строятся на принципе последовательного наращивания базового лексического запаса и его дальнейшего практического закрепления.

Основные и справочные тексты уроков позволяют по мере их прохождения не только значительно расширить и систематизировать лексические знания в изучаемых темах, но также более свободно и широко строить диалог с китайскими собеседниками с точки зрения понимания содержания и экономических реалий обсуждаемых тем.

Учитывая общую практическую направленность учебника, авторы сочли необходимым дать в приложении краткое описание основных видов договорных торгово-экономических документов, а также привести образцы таких документов.

Построение урока. Типовой урок имеет следующее построение:

1. Диалоги по теме – основные материалы урока. Представляют собой оригинальные тексты (за исключением нескольких текстов первых уроков), при написании которых ставилась цель показать наиболее характерные ситуации, рассматриваемые на переговорах. Специальной задачи сюжетно связать ситуации диалогов (как в пределах урока, так и в учебнике в целом) не ставилось.

2. Словарь урока – делится на две части.

Основной словарь – новые слова (лексика диалогов в виде списка новых слов), список наиболее типичных выражений, включая встретившиеся фразеологические сочетания, и словарь встретившихся в уроке имён собственных.

Дополнительный словарь – содержит актуальную лексику (слова и сочетания) темы; лексику, дополняющую основной словарь (напр., основные виды рисков при транспортировке, виды коммерческих документов, основные формы платежа по контрактам и т. д.). В дополнительный словарь включена также специальная лексика, встречающаяся в справочных материалах урока.

Базовая специальная лексика основных и дополнительных словарей уроков приведена в алфавитном указателе слов в конце учебника.

3. Дополнительные типовые фразы (с параллельными китайскими и русскими соответствиями) дополняют основные тексты (диалоги) и представляют собой отдельные типичные предложения по теме, заимствованные из практических материалов, материалов китайских пособий, словарей и справочников.

4. Вопросы по содержанию материалов основных текстов (диалогов) – для устного опроса и письменного контроля.

5. Предложения на перевод с русского языка – содержание предложений строится почти в точном соответствии с исходными предложениями диалогов. Однако последовательность предложений в данном задании и материалах основных текстов (диалогов) не совпадают. Обращаем также ваше внимание на то, что в каждом блоке предложений содержится 1 – 2 предложения, несущественно отличающихся от исходных предложений текста.

6. Ситуативные задания – содержат основные позиции содержательной и коммуникативной установок обучающемуся, в соответствии с которыми он в монологической, либо диалогической форме излагает предложенный сюжет.

7. Тексты для подстановки – представляют собой вид упражнения, предполагающий аналитический разбор несложного текста по теме текущего урока. Одна из основных целей – закрепление пройденной лексики на новом материале, уточнение содержания основных терминов по теме. После проверки правильности подстановок (ключи для проверки см. в конце учебника) желательно, чтобы обучающиеся подготовили контрольное чтение этих текстов и их письменный перевод.

8. Справочные тексты – предполагают владение комплексом (содержанием и лексикой) материалов урока в полном объёме.

Предназначены как для выполнения функциональных видов работ (чтение, устный и письменный перевод, устный пересказ), так и для закрепления и итогового поурочного контроля.

Модели прохождения. Основной задачей курса является изучение и отработка тем 20 уроков в диалого-разговорных формах на китайском языке. Весьма значимым является также формирование навыков реферирования и перевода. Исходя из этого, а также с учётом различий учебных программ вузов, предлагаются две основные принципиальные модели прохождения материалов учебника:

а) *Обязательная общая или базовая модель* – рассчитана на 60 аудиторных часов – предполагает последовательное полное (или по ситуации – выборочное) прохождение основного материала: текстов диалогов, основного словаря, предложений на восстановление с русского языка, вопросов по тексту, ситуативных заданий. При этом желательно, чтобы преподаватель владел всем справочным материалом урока и при необходимости на его основе разъяснял содержание / толкование терминов, актуальных для понимания темы урока.

б) *Продвинутая модель* – 100–120 аудиторных часов – предусматривает изучение и отработку кроме основных материалов урока всех его дополнительных справочных материалов: дополнительных слов и выражений, типовых фраз, текстов на подстановку, чтение и перевод справочных текстов урока. Естественно, что при этом происходит некоторое акцентирование развития навыков собственно перевода (в том числе, письменного) и реферирования, что в целом не противоречит основным задачам данного учебника. Заметим также, что при такой модели изучения основным содержанием работы с дополнительным словарём является поиск необходимой лексики. Запоминание всех слов дополнительного словаря не обязательно.

Переход к изучению материалов приложения – договорные коммерческие документы (протоколы, соглашения, контракты) – наиболее целесообразен после прохождения 20 уроков учебника. Смысл работы с комментариями и образцами текстов состоит лишь в *первоначальном* ознакомлении со структурой и оформлением подобных документов, в том числе – с простейшими

языковыми шаблонами, встречающимися в настоящее время в китайских деловых бумагах. Тексты образцов документов в основном оригинальные, однако, по понятным причинам, приведены с некоторыми изменениями и купюрами. Образец № 4 может быть использован как итоговый контрольный материал для перевода на китайский язык. Образец №5 – выдержка из китайского учебника[*] с описанием правил и тактических приемов ведения коммерческих переговоров. В случае, если знакомство с данным текстом на языке оригинала представляется для учащихся затруднительным, авторы настоятельно рекомендуют ознакомиться с содержанием основной части этого материала на русском языке. Перевод может быть также использован в качестве ключа при самостоятельной проработке текста. Образец №6 представляет собой фрагмент оригинального китайского текста – типового трудового договора, используемого в практике привлечения китайскими компаниями специалистов внутри страны для работы за рубежом.

Учебник содержит два вида лексических словарей (на основе китайской транскрипции пиньинь): итоговый китайско-русский словарь, включающий лексику основных текстов 20 уроков, а также построенный на его основе морфемный словарь, который состоит из 100 лексических основ-морфем и их производных слов. Введение морфемного словаря призвано обеспечить сознательное и прочное усвоение базовой лексики учебника. Работа с морфемным словником может проходить на заключительном этапе обучения и включать в себя, например, задания на разбор значений слов и их перевод на основе входящих в них морфем, воспроизведение выражений, включающих данные слова, приведение исходных предложений по текстам уроков и т.д.

При необходимости более целенаправленного и широкого изучения китайского языка делового общения и китайской коммерческой корреспонденции авторы рекомендуют обратиться к соответствующим российским или китайским изданиям (см. библиографию).

---

[*] Линь Тянь и Лян Цзинь. Внешнеторговая корреспонденция и документация на русском языке. Издательство Пекинского института языка, Пекин, 1995. Сс. 166–168.

Урок 1

1. Текст

迎接与送行

一

甲：请问，哪位是从莫斯科来的杰明先生？

乙：我就是，您是…

甲：我是《四通》电脑公司经理。我姓李，叫李明。公司派我来接贵团。我们王主任今天有要紧的事儿，不能亲自到机场来迎接你们。他请我代表他向你们道歉。

乙：认识您我们很高兴。

甲：我也是。杰明先生，一路上怎么样？辛苦了吧？

乙：很幸运，一切都好。

甲：太好了。公司汽车在外面，机场停车场那边。请跟我来。

乙：李先生，我们团一共有十个人，还有不少行李，您认为大家都坐得下吗？

甲：没问题，公司派来了两辆车，一辆小轿车和一辆面包车，保证坐得下。

乙：那太好了。你们安排得真周到。我第一次来中国，人生地不熟，请李先生多多关照。

甲：别客气，您是我们的客人，有什么问题，可以随时提出来。希望你们在北京期间工作顺利，生活愉快。

乙：谢谢，再次谢谢。

二

甲：罗马诺娃女士，您好！欢迎您到来北京！我代表我们公司献给您这束花。

乙：谢谢，王先生！很高兴再次见到您。

甲：这次我们照样把住处给您安排在四星级的《京伦》饭店，3127号房间。

乙：太好了，对您的安排我很满意。

甲：您这次来北京，准备住多长时间？

乙：很遗憾，这次我在北京只能待两天。第三天坐火车去上海，在上海逗留几天，下周四乘俄航班机回国。

甲：那，您要马上预订机票啦？

乙：不用。我买的是来回机票，到了上海只要办一下签票手续就行了。

甲：那好，您坐车先去饭店休息一下，中午我们总经理张建华先生请您到《北京》饭店去吃饭。

乙：谢谢。

三

甲：杰明先生，请允许我向您介绍一下，这位是中国电子设备进出口公司的业务经理陈爱华先生，他主管我们的这一合作项目。

乙：杰明先生，您好。见到您我很高兴。欢迎您来中国，希望我们合作愉快。

丙：您好，陈先生，这是我的名片。我想向您介绍一下代表团成员：这位是我的助手罗金先生，这位是女秘书玛沙小姐，其他几位都是我们公司的职员。玛沙小姐将同你们保持密切联系。我相信，我们的合作将不仅是愉快的，而且是成功的。

乙：我也有同样的愿望。

送行

甲：分手的时候到了。我代表俄罗斯团的全体成员对你们的热情接待表示感谢。回到莫斯科以后，我们立即开始准备下一次会谈。

乙：可别忘了给我们发来邀请函，不然我们来不及办签证了。

甲：这件事，陈先生，您放心好了，我不会忘记。这个合作项目对我们双方都有重大的意义。我认为，我们的合作会顺利发展的。

乙：我也相信这一点。杰明先生，请向贵公司的其他同事们和您的家属转达我们的问候！

甲：谢谢，一定转达。再见！

乙：一路平安。再见！

赠送纪念品

甲：罗金先生，明天您就要走了。临别前，请允许我送您一件小小的礼物留作纪念。这是一套陶瓷茶具。您喜欢吗？

乙：这套茶具真漂亮！关于中国著名的宜兴陶瓷我早就听说过。今天不只亲眼看到了，而且收到了那么珍贵的礼物，确实太高兴了。不过，礼尚往来，我也想送您一个俄罗斯民间工艺品留念。请您收下这个手绘的电茶壶，表示我对您深深的敬意。

甲：非常感谢！

2. Новые слова

1. 接 / 迎接 jiē / yíngjiē – встречать
2. 要紧 yàojǐn – важный; срочный
3. 道歉 dàoqiàn – извиняться; приносить извинения
4. 幸运 xìngyùn – счастье, везение
5. 小轿车 xiǎo jiàochē – легковой автомобиль
6. 面包车 miànbāochē – микроавтобус
7. 保证 bǎozhèng – гарантировать; давать гарантии; обеспечивать гарантии
8. 周到 zhōudào – внимательный, обходительный
9. 献花 xiànhuā – преподносить цветы
10. 束 shù – *сч. слово для букетов*
11. 四星级 sìxīngjí – четырехзвездочный (разряд гостиницы)
12. 遗憾 yíhàn – сожалеть; жалко, что..., обидно, что...
13. 待 dāi – останавливаться, находиться, пребывать, жить
14. 逗留 dòulíu – пребывать; находиться *где-либо*; оставаться *где-либо*
15. 周四 zhōusì – четверг
16. 业务 yèwu – деятельность; хозяйство; бизнес; операция
17. 主管 zhǔguǎn – управлять, руководить; заведовать, ведать
18. 助手 zhùshǒu – помощник
19. 接待 jiēdài – принимать, оказывать прием
20. 立即 lìjí – тотчас же; срочно
21. 同事 tóngshì – сослуживец; коллега
22. 家属 jiāshǔ – семья; члены семьи
23. 陶瓷 táocí – керамика; керамика и фарфор
24. 茶具 chājù – чайный сервиз
25. 手绘 shǒuhuì – ручная роспись
26. 电茶壶 diànchāhū – электротермос; электросамовар

Названия и имена собственные

1.	杰明	Jiémíng	Дёмин
2.	《四通》公司	Sìtōng gōngsī	компания «Сытун»
3.	《京伦》饭店 (全称：北京《多伦多》饭店)	Jīnglún fàndiàn Běijīng Duōlúnduō	отель «Цзинлунь» (полн.: отель «Пекин – Торонто»)
4.	罗马诺娃	luómǎnuòwá	Романова
5.	罗金	luójīn	Родин
6.	宜兴	yíxìng	город Исин

Устойчивые словосочетания

人生地不熟* – (досл.: люди новые и места незнакомые) я здесь впервые; мне здесь всё незнакомо

多多关照 – заботиться; проявлять участие; опекать

合作项目 – объект сотрудничества

礼尚(上)往来 – долг платежом красен; отвечать добром на добро

民间工艺品 – изделие народных художественных промыслов

表示敬意 – выразить свое уважение; засвидетельствовать почтение

一路顺风 – (досл.: весь путь попутный ветер) счастливого пути! Счастливой дороги!

* здесь и далее выделены фразеологические обороты.

Дополнительные слова и выражения

1. 1. 殷勤接待 (yīnqín) – оказать (теплый) радушный прием
2. 受到热情接待 – быть радушно принятым
3. 不要紧 – ничего; неважно; пустяки
4. 要紧的事 – срочное (неотложное) дело
5. 对(什么)道歉 – извиняться за что-либо
6. 向(谁)道歉 – извиняться перед кем-либо
7. 周 – неделя
8. 上周 – прошлая неделя
9. 下周 – следующая неделя
10. 周末 – конец недели
11. 业务 – дело; операция (коммерч., финанс. т.д.)
12. 本门工作 – профессия
13. 业务知识 – профессиональные знания
14. 业务技能 – профессиональное мастерство, навыки, профессионализм
15. 业务水平 – уровень квалификации
16. 学习业务 – учиться профессии
17. 掌握业务 – овладевать профессией
18. 事业，营业 – хозяйство, дело, бизнес
19. 业务工作 – бизнес
20. 银行业务 – банковские операции
21. 经营业务 – вести дела, хозяйствовать
22. 业务经理 – менеджер
23. 主管 – управлять; руководить
24. 主管部门 – вышестоящая инстанция
25. 主管机关 – руководящий орган
26. 主管人员 – заведующий; управляющий
27. 宜兴陶瓷 – исинская керамика
28. 茶具 – чайный сервиз
29. 餐具 – столовый сервиз
30. 转达问候 – передать привет
31. 转告谢意 – передать благодарность

32. 转达歉意 – передать извинения / сожаление

3. Дополнительные типовые фразы

1. 今天贵代表团远道来访，我们十分高兴。 – Мы очень рады, что ваша делегация, проделав большой путь, прибыла к нам с визитом.

2. 您旅途疲劳吗？(pílāo) – Вы не устали с дороги?

3. 我们想明确一下我们的访问安排。 – Мы хотели бы уточнить программу нашего пребывания.

4. 我们在这里待一周左右，一切取决于谈判的进程。 – Мы пробудем здесь около недели. Всё будет зависеть от того, как пойдут переговоры.

5. 会后有期，祝大家旅途愉快。 – До скорой встречи. Желаю вам приятного путешествия.

6. 到分手的时候了，希望你们再来。 – Пришло время прощаться. Надеемся, что вы к нам ещё приедете.

7. 在首都机场到港大厅看航班电子显示板。 – В зале прилета аэропорта «Шоуду» посмотреть электронное табло [прибытия] рейсов.

8. 几个小时的空中旅行，加上时差的影响，一定很累，明天我们就不作具体安排了。 – Несколько часов перелета, плюс разница во времени – вы наверняка устали, поэтому на завтра мы ничего конкретно планировать не будем.

9. 我们一定想方设法，让你们在北京过得愉快！ – Мы постараемся сделать всё, чтобы ваше пребывание в Пекине было приятным!

10. 我们订了一个带国际直拨电话的标准间和一个豪华套间。 – Мы заказали один стандартный номер с телефоном IDD и один номер люкс.

11. 你们什么时候启程？ – Когда вы отправляетесь?

12. 非常感谢你们这段时间为我们提供的一切帮助和盛情款待。 – Благодарим вас за помощь, а также за теплый приём, оказанный нам в этот период.

4. Ответьте на вопросы

1. 谁来机场接俄罗斯团？
2. 为什么王主任不能亲自到机场来接俄罗斯团？
3. 为了安排俄团在中国工作顺利，中方做了哪些准备？
4. 王先生给罗马诺娃女士安排了哪家饭店？
5. 罗马诺娃在中国的工作计划是怎么安排的？

6. 来迎接杰明先生的是什么人？
7. 办签证首先需要办什么手续？
8. 分手的时候俄罗斯团向接待他们的中国朋友有什么表示？
9. 告别的时候送礼物是什么意思？

5. Переведите на китайский язык

1. К сожалению, на сей раз я смогу пробыть в Пекине лишь два дня.
2. В Пекине мне всё незнакомо. Надеюсь на Вашу помощь и поддержку.
3. Надеемся, наше сотрудничество будет взаимоприятным.
4. Компания прислала две машины: легковую и микроавтобус.
5. Прежде чем мы расстанемся, я хотел бы подарить Вам на память небольшой сувенир.
6. Компания направила меня для встречи Вашей делегации.
7. Генеральный директор не смог лично приехать в аэропорт встретить вас.
8. Мы будем поддерживать с вами тесный контакт.
9. Без письменного приглашения нельзя оформить визу.
10. Я уверен, что наше с вами сотрудничество будет не только приятным, но и результативным (успешным).
11. Мне очень приятно получить столь ценный подарок.
12. У заведующего Вана сегодня срочные дела.
13. Нам повезло, все прошло удачно.
14. Пришло время прощаться (расставаться).
15. Мы как обычно устроили вас в четырёхзвёздочном отеле.
16. Мы хотели бы преподнести букет цветов госпоже Романовой.
17. Мы благодарим Вас за теплый (радушный) прием, который вы нам оказали.
18. Господин Чжан руководит [работой] по объекту нашего сотрудничества.
19. Мой помощник и секретарша также являются членами делега-

ции.

20. Мы ещё не заказали авиабилеты.
21. Мне нужно [в кассе] проставить в билете дату вылета.
22. [Ты] обязательно покупай билет в оба конца.
23. Он попросил меня извиниться от его имени перед вами.
24. Этот объект сотрудничества весьма важен для обеих сторон.
25. Примите этот подарок в знак моего глубокого к Вам уважения.
26. Наше сотрудничество будет успешно развиваться.
27. Несколько дней мы пробудем в Шанхае и в следующую среду рейсом Аэрофлота вернемся на родину.
28. Передайте, пожалуйста, [наш] привет Вашим коллегам, а также Вашей семье.
29. Организовано всё великолепно.

6. Ситуативные задания

㈠你在俄罗斯外贸部工作。领导派你明天去机场迎接中国经贸部代表团。为了更好地迎接中国代表团你做些什么安排？请组织你和代表团团长的对话。

㈡你是俄罗斯一家外贸公司的经理。你跟中国伙伴进行了三天的会谈。请组织你和中国朋友在会谈结束以后告别时的对话。

Урок 2

1. Текст

宴请

一

甲：杰明先生，我们公司张总经理打算明天晚上在北京全聚德烤鸭店设宴，为贵代表团接风洗尘，不知你们方便不方便？

乙：谢谢，客随主便，听从张总经理的安排。

甲：那好，就这么定了！这是请帖，敬请各位届时光临。

乙：谢谢你们的邀请，我们感到十分荣幸。

甲：您能赏光，我们也很荣幸。那么，明天晚上六点半，我们开车到宾馆来接你们，好吗？

乙：可以，不过给你们添了那么多麻烦，真不好意思。

甲：不必客气，这是我们应该做的。好，明天见。

乙：明天见。

二

甲：杰明先生，欢迎欢迎！请入席吧！

乙：张总经理费心了，请接受我和我朋友们的真诚感谢，谢谢你们专门为我们举行这次宴会。

甲：希望我们能一起度过一个愉快的夜晚。

乙：一定，一定。我们一踏上中国的土地

，就受到你们热情周到的接待，我们代表团全体成员都非常感动。

甲：中国有一句话说，《宾至如归》。你们是客人，来到这儿如同回到了家，希望你们能象在自己家里一样。

乙：说得太好了。中国人向来都是热情好客的。我也知道一句中国话《主贤客来勤》，是说主人好客，所以引来四面八方的客人。

甲：谢谢，我们希望能结交世界各国的朋友。哦，烤鸭来了，大家趁热快吃吧！来，首先请允许我举杯，对杰明先生一行表示热烈欢迎，为我们即将开始的友好合作干杯！

乙：干杯！

三

甲：今天我们公司在《仿膳》餐厅设晚宴，为俄罗斯的朋友们饯行。我想以我个人和公司的名义，对你们的友好合作表示感谢。

乙：这次在中国受到了热情的款待，我们非常感动。

甲：我想让你们多尝尝中国风味菜，所以点的都是中国名菜，不过不知合不合各位的口味儿？

乙：对于著名的中餐，我们早有所闻，中餐在全世界享有盛誉。这次有机会亲自尝尝，我们感到很高兴，借此机会还想学学中国的烹饪技术。

甲：中国菜在世界各地都很受人的欢迎，不知在贵国情况怎么样？

乙：在莫斯科也有几家中国大陆和台湾人开的中餐馆子，厨师是从中国聘请的

。他们作出来的菜特别美味可口。
甲：罗马诺娃女士，您到中国不只一次了，对中国的烹调艺术很了解吧。
乙：哪里，哪里。我只能做几个家常菜，不过远远不如中国厨师，味道总是差一些。
甲：这次在中国应该多买点儿调料带回家去。
乙：当然不能错过这个好机会。
甲：酒、菜上来了，请随便用吧。罗马诺娃女士，请允许我给您斟杯中国名酒《贵州茅台》。
乙：谢谢，少来点儿吧，我不会喝酒。
甲：朋友们，请允许我为贵代表团的光临，为我们两个公司的友好合作，为所有在座的俄罗斯同事们的健康祝第一杯酒。
乙：酒很好喝，饭菜那么丰富，简直不知道吃什么好。
甲：请一个一个地尝吧，别客气。我看，大家的杯子都空了，请满上。
乙：我也想说一句祝酒词：为我们两个公司之间的贸易发展得更顺利，干杯！
甲：希望我们这次洽谈取得预期的成果。祝俄罗斯朋友们在北京过得愉快！
乙：谢谢。我们很快就要离开北京。请允许我以我们代表团的名义对你们的盛情款待表示衷心的感谢。今天我们大家度过了一个美好的晚上。欢迎贵公司代表团尽早到莫斯科来继续洽谈合同。
甲：谢谢，我们也有这个愿望。
乙：分手之前，我提议，请大家举杯，为

我们两国人民的永久友谊干杯！
甲：干杯！

2. Новые слова

1. 烤鸭	kǎoyā	– жареная утка
2. 设宴	shèyàn	– устроить прием; дать банкет
3. 请帖	qǐngtiě	– приглашение; пригласительный билет
4. 敬请	jìngqǐng	– иметь честь приглашать (просить)
5. 届时	jièshí	– в установленное (указанное) время
6. 光临	guānglín	– прибыть; посетить; пожаловать; лично присутствовать
7. 荣幸	róngxìng	– иметь честь; иметь счастье
8. 赏光（请～）	shǎngguāng	– удостаивать своим присутствием;
9. 入席	rùxí	– занимать места; рассаживаться
10. 费心	fèixīn	– будьте добры (любезны)!; доставлять хлопоты
11. 向来	xiànglái	– всегда
12. 好客	hàokè	– гостеприимный
13. 趁热	chènrè	– пока горячее; с пылу с жару
14. 举杯	jǔbēi	– поднимать бокал; предлагать тост
15. 一行	yìxíng	– сопровождающие лица; компания
16. 饯行	jiànxíng	– устроить прощальный обед (банкет); проводы
17. 款待	kuǎndài	– радушно принимать; теплый прием
18. 口味	kǒuwèi	– вкус (блюда)
19. 享有	xiǎngyǒu	– пользоваться, обладать (*напр., правом*);
20. 盛誉	shèngyù	– известность; авторитет, репутация
21. 烹饪	pēngrèn	– готовить, стряпать; кулинария; кухня
22. 厨师	chúshī	– повар

23. 聘请 pìnqǐng – приглашать (на работу); нанимать
24. 味道 wèidao – вкус
25. 调料 tiáoliào – приправы; специи
26. 斟 zhēn – наливать
27. 在座 zàizuò – присутствовать
28. 祝酒词 zhùjiǔcí – тост; здравица; произносить тост
29. 衷心 zhōngxīn – преданность; верность; от всей души
30. 永久 yǒngjiǔ – вечный
31. 友谊 yǒuyì – дружба

Названия и имена собственные

1. 全聚德烤鸭店 – сеть ресторанов «*пекинской утки*» - «Цюаньцзюйдэ»
2. 仿膳 (fǎngshàn) – ресторан императорской кухни «Фаншань»
3. 贵州茅台酒 – гуйчжоуская водка «Маотай»

Устойчивые словосочетания

接风洗尘 – дать банкет в честь приезда;
– устроить обед по случаю приезда

客随主便 – *вежл*. Гость слушает хозяина;(гость на предложение хозяина) С радостью подчиняемся.

敬请光临 – иметь честь пригласить прибыть на (посетить)

感到荣幸 – считать за честь; для меня высокая честь…

真诚感谢 – искренняя благодарность

举行宴会 – проводить прием; давать банкет

宾至如归 (bīnzhì rúguī) – *вежл*. Прошу вас, чувствуйте себя как дома

主贤客来勤 (zhǔxián-kèlāiqín) – *вежл.* У добродетельного хозяина и гостей всегда полон дом

四面八方 – со всех сторон

以…名义 – от имени…

合…口味 – прийтись *кому* по вкусу

借此机会 – пользуясь случаем, возможностью

味美可口 – вкусный

家常便饭 – домашняя кухня; обед по-домашнему

盛情款待 – радушный прием; оказать радушный приём

烹饪技术 (pēngrèn) – технология приготовления блюд;

烹调艺术 (pēngtiāo) – кулинарное искусство

享有盛誉 – пользоваться авторитетом; иметь высокую репутацию

有所闻 – наслышан

闻所未闻 – ни разу не приходилось слышать; слыхом не слыхивал

Дополнительные слова и выражения

1. **设宴** – устроить приём в честь / по случаю
2. 设午宴 – дать обед
3. 设晚宴 – дать ужин
4. 设盛宴 – устроить пышный приём
5. 设便宴 – провести дружеский обед
6. 设告别宴会 – дать прощальный банкет
7. 设冷餐会 – устроить фуршет
8. 设宴招待贵宾 – дать обед в честь высоких гостей
9. 举行答谢宴会 – провести ответный приём; дать ответный обед
10. 举行鸡尾酒会 – устроить коктейль
11. **敬请** – *вежл.* Иметь честь просить; оказывать честь
12. 敬贺 – имею честь поздравить

13. 敬礼 — (*в письме*) С уважением,…
14. 此致敬礼 — (*в письме*) С глубоким уважением, …
15. 顺致敬礼 — пользуясь случаем, хотел бы выразить свое уважение
16. 敬意 — привет, уважение, почтение
17. 表示敬意 — выразить почтение, уважение
18. 敬祝 — позвольте пожелать (вежл.)
19. 祝愿 — пожелание
20. 敬(谁一杯)酒 — прошу оказать честь выпить со мной
21. 为(谁)祝酒 — произнести тост, здравицу в честь (кого-либо)
22. 致酒词 — сказать тост
23. 菜，饭菜，菜肴 — блюда, кухня
24. 中国菜，中餐 — блюда китайской кухни; китайская кухня
25. 俄式菜 — блюда русской кухни
26. 法国菜 — блюда французской кухни
27. 西式菜，西餐 — западная кухня
28. 名菜，拿手菜，风味菜 — известное блюдо; фирменное блюдо; блюдо национальной кухни
29. 点菜 — заказывать блюда; заказывать блюдо
30. 尝菜 — пробовать блюдо
31. 添菜 — добавка; добавлять
32. 第一(二、三)道菜 — первое (второе, третье) блюдо
33. 菜单，菜谱 — меню
34. 牙签 — зубочистки
35. 餐巾(～纸) — салфетка (бумажная салфетка)
36. 给我结账 — дайте счёт;
37. 请记到我的帐上 — запишите, пожалуйста, на мой счёт
请记到我的房号上(钥匙上) — запишите, пожалуйста, на мой номер (на мой ключ)
38. 为…(而)干杯 — выпьем за…
39. 为…合作干杯 — выпьем за сотрудничество…

40. 为…友谊干杯 – выпьем за дружбу…
41. 为…相逢干杯 – выпьем за встречу…
42. 为…相识干杯 – выпьем за знакомство…
43. 为…健康干杯 – выпьем за здоровье…
44. 为…成功干杯 – выпьем за успехи…
45. 为…繁荣干杯 – выпьем за благополучие (за процветание)

3. Дополнительные типовые фразы

1. 为欢迎中国客人的光临，我们公司今天晚上设宴。 – Сегодня вечером наша компания устраивает банкет по случаю приезда китайских гостей.

2. 首先，让我向在座的各位致以亲切的问候和良好的祝愿。 – Прежде всего разрешите мне тепло поприветствовать всех собравшихся и выразить вам самые добрые пожелания.

3. 诸位先生在百忙之中抽出宝贵时间，前来出席今天的欢迎宴会，我们非常感谢。 – Мы очень благодарны вам всем за то, что вы, несмотря на свою занятость, выкроили время и приехали на наш сегодняшний приём.

4. 这次能和各位朋友欢聚 (huānjù) 一堂，畅叙 (chàngxù) 友情，我们感到格外高兴。 – Особенно приятно то, что здесь собрались друзья, и у нас есть возможность выразить наши дружеские чувства.

5. 我深信，我们之间的合作必将为两国的经济繁荣作出贡献。– Я искренне верю в то, что сотрудничество между нами непременно станет вкладом в дело экономического процветания наших двух стран.

6. 我们邀请您出席庆贺合同签署的晚会。– Мы приглашаем Вас на праздничный ужин по случаю подписания контракта.

7. 为全体在座人们的健康长寿干杯！– Предлагаю тост за здоровье всех присутствующих!

8. 我提议，为我们之间的合作干杯！– Я предлагаю тост за наше сотрудничество!

9. 为我们两国人民的友谊干杯！– Давайте поднимем бокалы за дружбу между народами наших стран!

10. 我举杯祝愿新的一年对我们来说更加幸福！– Я поднимаю бокал за то, чтобы новый год был бы ещё более счастливым для нас!

11. 请满杯。朋友们，为我们主人干了一杯！– Прошу наполнить бокалы. Друзья, предлагаю выпить за наших хозяев!

12. 祝您一切顺利，万事如意！– Желаем Вам счастья и удачи!

13. 祝您心想事成！– Желаем Вам исполнения всех Ваших желаний!

14. 祝您万事亨通(hēngtōng)！ – Успехов во всём! Удачи Вам во всех делах!

15. 请接受我最衷心的祝愿/祝贺 – Прошу принять мои самые искренние пожелания / поздравления

16. 我希望，通过我们今后的业务谈判，为我们两个公司的长期合作开辟一个良好的开端。 – Надеюсь, что предстоящие деловые переговоры станут хорошим началом для долгосрочного сотрудничества между нашими компаниями.

17. 俄中两国的贸易前景非常广阔，我愿我们的谈判取得令人满意的成果！ – Перспективы российско-китайской торговли самые широкие. Хочу выразить пожелание, чтобы наши переговоры завершились успехом.

18. 请允许我向我们的东道主敬一杯！ – Позвольте мне поднять бокал за наших хозяев!

4. Ответьте на вопросы

1. 为友好代表团接风洗尘要安排什么？
2. 在宴会开始的时候主人和客人说些什么话？
3. 《宾至如归》这句话是谁说的？指的是什么意思？
4. 《主贤客来勤》这句话是谁说的？指的是什么意思？
5. 《仿膳》餐厅以什么为名？
6. 莫斯科的中国馆子是谁开的？那里的饭菜做得怎么样？

7. 宴会开幕的时候要说些什么祝酒词？
8. 宴会结束以前要说些什么祝酒词？

5. Переведите на китайский язык

1. Я хотел бы воспользоваться этой возможностью и поучиться приготовлению блюд китайской кухни.
2. Прошу всех наполнить бокалы и выпить за нашу вечную дружбу.
3. Завтра мы собираемся устроить в ресторане «Пекин» банкет в честь прибытия Вашей делегации.
4. В [так называемые] «блюда по-домашнему» также надо добавлять много специй.
5. Мы хотим, чтобы вы попробовали блюда китайской кухни, и поэтому заказали только известные китайские блюда.
6. Гости собрались. Прошу к столу.
7. Мы очень тронуты горячим приемом, оказанным нам в этой поездке в Китай.
8. От своего имени и от имени компании я хотел бы поблагодарить вас за дружеское сотрудничество.
9. Вы оказали нам честь своим присутствием.
10. Позвольте мне прежде всего поднять тост и поприветствовать господина Дёмина и сопровождающих его лиц.
11. Как только мы ступили на землю Китая, то сразу же ощутили ваше радушие и внимание.
12. В 6 часов вечера мы приедем за вами на машине.
13. Вечером наша компания устраивает приём по случаю отъезда [на родину] наших российских друзей.
14. Господин Чжан, [своим визитом] мы доставили Вам массу хлопот. Примите, пожалуйста, от меня и моих друзей искреннюю благодарность [за оказанный приём].
15. Это пригласительные билеты. Будем рады видеть на приеме всех [присутствующих] господ.
16. Китайцы всегда отличались радушием и гостеприимством.
17. Я давно наслышан о китайской кухне, ведь она популярна во

всем мире.

18. Не знаю, нравится ли вам китайская кухня.
19. Самые вкусные блюда приготовлены поваром, приглашенным из Китая.
20. Этот китайский ресторанчик открыл не континентальный китаец, а тайванец.

6. Ситуативные задания

㈠俄罗斯外贸公司总经理杰明先生设晚宴为中国代表团接风。请讲一下：

a. 谁，何时，以何种方式向中国代表团转达了杰明先生的邀请？
b. 晚宴是怎么组织的？
c. 主人和客人用什么话语表达自己的感情？

㈡你参加了为中国朋友饯行的宴会。请介绍：

a. 宴会的饭菜；
b. 向中国代表团敬酒的时候说了些什么祝酒词？
c. 客人对俄方的接待是否满意？

Урок 3

1. Текст

参与博览会，建立业务关系

一

甲：星期一在展览中心已开始举行国际食品加工设备博览会。
乙：是吗？这次博览会办得怎么样？参与的国家大概很多吧？
甲：有二十多个国家和几家跨国大公司展出了自己的产品。
乙：参展国家很多，商品丰富，是不是吸引了很多客人？他们对哪些产品最感兴趣？
甲：每一家公司的工作人员对顾客都很热情，耐心地向他们介绍产品的特点和使用方法，同时还给顾客品尝他们生产的食品和饮料。各个公司还准备了很多丰富多彩的广告材料，并向顾客赠送了小纪念品。
乙：这次博览会是为百姓还是为搞食品的专家和商人举办的？我知道，一般这样的博览会不只是为百姓办的，还有很多专家来参观。买商看好东西，可以当场购买样品，跟公司代表洽谈生意，订购货物。
甲：不错，参展的公司争取吸引更多的客户，满足买主的要求，所以生意不错，成交的机会可多呢。
乙：可惜，这次博览会我没去成，下次一定抽时间去看看。

二

甲：罗金先生，我公司很想同中国公司建立业务关系，可是我们不了解中国的情况，也不知道应该从什么开始。听说，贵公司同中国合作已经有好几年了。您能不能介绍一下你们寻找中国伙伴的经验？

乙：杰明先生，我通过一个朋友的介绍，结识了一位访俄的中国贸易部负责人。经过他的推荐，我们给上海的一家外贸公司写了封信，还附上了我公司需要订购的商品目录。没过多久，那家公司给我们发来了邀请信。我们就这样来中国了。

甲：贵公司这种办法对我公司恐怕不太合适。有没有什么更简单的办法？

乙：你们也可以到中国驻莫斯科的商务处或中国驻莫斯科的商务中心向他们要一份中国各专业公司的介绍，了解有关对华贸易做法和有关的中国国内规定。很可能他们会帮助你们与中国有关公司建立直接的业务关系。

甲：初次跟中国商务机构或者中国公司联系，应该提供哪些资料呢？

乙：那你们当然首先应该准备一些介绍你们公司业务范围的资料，附上你们希望在中国订购或向中国推销的产品目录。

甲：噢，实在感谢您，罗金先生。这样建立关系，是简便多了。

三

甲：陈先生，除了上次您给我介绍的，采用函电往来建立业务关系以外，同中

国公司建立业务关系还有别的渠道吗？

乙：随着我国贯彻对外开放政策，建立业务联系的渠道也越来越多，比如可以通过商业性访问、博览会、技术交流或研讨会等形式进行。

甲：听说在中国每年举行几次博览会，你能不能介绍一下这方面的情况？

乙：中国全国最大的综合性中国出口商品交易会是在广州举行，简称广交会，每年春秋两季各举行一次。春季交易会的时间是四月十五日至五月五日，秋季交易会的时间是十月十五日至十一月五日。

甲：中国东北好象也有类似的交易会？

乙：不错，中国东北的哈尔滨市每年也举行一次大型的交易会，简称哈交会。除了这种有全国规模的活动以外，我国地方省、市也常常不定期举办一些单项商品或单类商品的专业性小型交易会，也欢迎外商来订货。

甲：中国的商人能够参加在国外举行的活动吗？

乙：我国也派出贸易团组参加各种国际博览会或进行商业性访问。这样不仅可以同主办国的厂商洽谈贸易，还可以同其他国家的贸易界人士进行交易。

甲：陈先生，您介绍得那么详细，太感谢您了！

乙：不必客气，欢迎你们来中国做生意。

2. Новые слова

1.	加工	jiāgōng	– обработка; переработка
2.	博览会	bólǎnhuì	– ярмарка; выставка
3.	参与	cānyù	– участвовать; участие в чем-либо
4.	跨国	kuàguó	– транснациональный; межнациональный
5.	吸引	xīyǐn	– привлекать; вовлекать
6.	顾客	gùkè	– покупатель; клиент; посетитель
7.	耐心	nàixīn	– терпение; терпеливый
8.	品尝	pǐncháng	– пробовать на вкус; отведывать
9.	多彩	duōcǎi	– многоцветный; разноцветный; красочный
10.	赠送	zèngsòng	– подарить; преподнести в подарок
11.	买商	mǎishāng	– покупатель
12.	当场	dāngchǎng	– тут же; на месте; сразу же
13.	购买	gòumǎi	– покупать; приобретать
14.	洽谈	qiàtán	– переговоры; вести переговоры
15.	生意	shēngyì	– торговля; коммерция; бизнес
16.	争取	zhēngqǔ	– бороться за что-либо; завоевывать; стремиться; добиваться
17.	买主	mǎizhǔ	– покупатель
18.	成交	chéngjiāo	– [торговая] сделка; заключить сделку
19.	抽	chōu	– вынимать; извлекать; выделять, изыскивать, находить (о времени)
20.	结识	jiéshí	– завязать знакомство; познакомиться
21.	推荐	tuījiàn	– рекомендовать; предлагать
22.	附上	fùshàng	– приложить что-либо; сопроводить чем-либо
23.	简便	jiǎnbiàn	– простой и удобный
24.	函电	hándiàn	– письма и телеграммы; переписка

25. 渠道 qūdào – каналы; линия
26. 贯彻 guànchè – проводить (претворять) в жизнь; осуществлять
27. 研讨会 yántǎohuì – научная конференция; симпозиум
28. 综合性 zōnghéxìng – комплексный; универсальный
29. 类似 lèisì – подобный; аналогичный
30. 交易会 jiāoyìhuì – ярмарка
31. 主办国 zhǔbàn guó – страна-организатор; страна-устроитель
32. 厂商 chǎngshāng – [торговый представитель производителя]; промышленники и коммерсанты
33. 贸易界 màoyìjiè – торговые круги; бизнесмены
34. 详细 xiángxì – подробный; детальный

Названия и имена собственные

1. 中国贸易部 – Министерство торговли КНР
2. 中国驻莫斯科商务机构 – аккредитованные в Москве коммерческие структуры КНР
3. 大使馆的商务处 – Торгпредство при посольстве
4. 广交会 – Гуанчжоуская ярмарка (экспортных товаров)
5. 哈交会 – Харбинская ярмарка (экспортных товаров)

Устойчивые словосочетания

加工设备 – перерабатывающее оборудование; оборудование по переработке
跨国公司 – транснациональная компания
丰富多彩 – разнообразный; многокрасочный
广告材料 – рекламные материалы
看好样品 – выбрать (подобрать) образцы
洽谈生意 – вести коммерческие переговоры

做生意 — делать бизнес; заниматься предпринимательской деятельностью
吸引客户 — привлекать клиентов
商业联系 — деловые контакты; торговые связи
通过…介绍 — благодаря знакомству
经过…推荐 — по рекомендации
商品目录 — каталог (перечень) товаров; товарная номенклатура
发邀请信 — направить приглашение
有关规定 — соответствующие постановления
业务关系 — деловые связи; деловые отношения
建立渠道 — создавать каналы
洽谈订货 — вести переговоры о закупках
单项商品 — одна товарная позиция; одно наименование
单类商品 — товары одной группы (категории)
区性交易会 — региональная ярмарка
寻找伙伴 — искать партнеров
贸易界人士 — представители деловых кругов; коммерсанты
业务范围 — сфера деятельности

Дополнительные слова и выражения

1. 买卖 — купля-продажа; сделка
2. 交易 — сделка
3. 交易所 — биржа
4. 购买 — закупка; покупка; приобретение
5. 现购 — покупка на месте
6. 赊购 — закупка в кредит; покупка в кредит
7. 购销 — покупка и продажа; заготовка и сбыт
8. 购物 — покупка товара
9. 采购 — заготовка, закупка

10. 订购 – приобретать на заказ; приобретать по контракту

11. 购货 – закупка товаров; купля

12. 所有权 – право собственности; собственность на что-либо

13. 买主 – покупатель

14. 卖主 – продавец

15. 货主 – хозяин товара; владелец груза

16. 船主 – судовладелец

17. 东道主 – принимающая компания; принимающая сторона

18. 出售 – продать; реализовать; сбыть

19. 展卖 – продавать выставочный товар; выставка-ярмарка; выставка-продажа

20. 展销 – реализовать выставочный товар; выставка-продажа

21. 销售(扩大销售) – продажа; реализация; сбыт

22. 增强竞争能力 – повысить конкурентоспособность

23. 宣传商品 – рекламировать товар; рекламная поддержка товара

24. 推销 – сбыт; продвижение товара; распространять товар

25. 推销员 – коммерческий агент; коммивояжёр

26. 推销站 – сбытовая точка; пункт реализации

27. 推销滞货 – сбывать лежалый, неходовой товар

28. 推销公债 – распространять госзаём

29. 公司 – компания, фирма

30. 母公司 – материнская компания

31. 子公司 – дочерняя компания

32. 总公司 – головная компания

33. 分公司 – отделение компании

34. 专业公司 – специализированная компания

35. 博览会 – выставка-ярмарка; ярмарка

36. 国际博览会 – международная выставка-ярмарка

37. 工业贸易博览会 – торгово-промышленная ярмарка
38. 一年一度的博览会 – ежегодная выставка-ярмарка
39. 春季博览会 – весенняя ярмарка
40. 秋季博览会 – осенняя ярмарка
41. 科技博览会 – научно-техническая ярмарка
42. 博览会开幕 – открывать ярмарку; открытие ярмарки
43. 博览会闭幕 – закрывать ярмарку; закрытие ярмарки
44. 展览会 – выставка; экспозиция
45. 家具展览会 – выставка мебели
46. 展销会 – выставка-продажа
47. 夏季展销会 – летняя выставка-продажа
48. 主办人 – организатор; устроитель
49. 主办单位 – организация-устроитель
50. 赞助人 – спонсор
51. 赞助单位 – организация-спонсор
52. 展地 – экспозиция; выставочная площадь
53. 露天展地 – экспозиция под открытым небом
54. 室内展地 – экспозиция в павильоне
55. 展馆·陈列馆 – выставочный павильон; экспозиционный зал
56. 展厅 – выставочный зал; демонстрационный зал
57. 橱窗 – витрина
58. 展览橱窗 – выставочная витрина
59. 装饰橱窗 – оформлять витрину
60. 展览架·展览台·展台 – экспозиционный стенд
61. 展览·展出 – выставка; экспонировать; демонстрировать; выставлять; показывать
62. 陈列 – экспонировать; выставлять; показывать
63. 陈列品 – экспонат
64. 市场调研 – исследование рынка; маркетинг

65. 手续费 – комиссия; комиссионное вознаграждение; комиссионный сбор; сбор за оформление

66. 报酬 – вознаграждение; гонорар

3. Дополнительные типовые фразы

1. 中国各外贸公司驻外的机构为国内各地的中小型公司系统牵线搭桥，协助寻找合作伙伴。 – Представительства различных китайских внешнеторговых компаний, аккредитованные за рубежом, выступают посредниками для различных местных китайских средних и мелких компаний, оказывая им помощь в поиске деловых партнёров.

2. 很多经济特区、开放城市允许企业自营出口，外商可以直接写信与他们联系。 – Во многих специальных экономических зонах и открытых городах предприятиям разрешается самостоятельное ведение экспортных операций, иностранные предприниматели могут напрямую связываться с ними.

3. 也可以写信给有关外贸机构，由他们负责安排洽谈。 – Можно также обратиться с письмом к соответствующей внешнеторговой организации, которая будет отвечать за организацию и проведение деловых переговоров.

4. 我们需要大约300平方米的展出面积。 – Нам требуется примерно триста квадратных метров выставочной площади.

5. 请把我们的展厅安排在最吸引人的展区。– Просьба разместить нашу экспозицию в наиболее интересном разделе выставки.

6. 在展出期间，我们准备成立一个商业咨询中心，还准备举行一次技术交流会。– В период проведения выставки-ярмарки мы собираемся открыть коммерческо-консультационный центр, а также провести конференцию по новым техническим разработкам.

7. 成立咨询中心的主要目的是尽量帮助双方参加交易会的人员建立联系，签订外贸合同，就俄中外贸法规提供咨询。– Основная цель создания коммерческо-консультационного центра состоит в том, чтобы оказывать российским и китайским участникам ярмарки максимальное содействие в налаживании контактов, а также в консультировании по вопросам российского и китайского законодательства в области внешней торговли.

8. 我想聘请一位懂技术的翻译。– Я хотел бы пригласить (взять на работу) переводчика, разбирающегося в технике.

9. 这是下一届博览会的参展报名表。– Вот бланк заказа на участие в следующей выставке-ярмарке.

10. 我们可以在原料加工方面建立长期稳定的伙伴关系。– Мы могли бы установить долгосрочные стабильные партнёрские отношения в области переработки сырья.

11. 样品室的展品确实引人注目。– Экспонаты ассортиментного кабинета действительно впечатляют.

4. Ответьте на вопросы

1. 参与博览会的是哪些国家的什么样的公司？
2. 除了展品以外各家公司还准备了些什么材料？
3. 参加博览会各家公司的工作人员采取什么样的工作态度？
4. 这次博览会是为什么人举办的？
5. 在举办博览会期间可以订购货物或签订合同吗？
6. 外国公司通过什么渠道与中国公司建立商业联系？
7. 在中国举办全国的综合性交易会吗？
8. 小型的地区性交易会是怎么举办的？其目的是什么？
9. 参加在国外举行的活动对中国商人有什么好处？

5. Переведите на китайский язык

1. Нынешняя выставка-ярмарка предназначена для специалистов и коммерсантов, занимающихся производством и продажей пищевой продукции.
2. В работе ярмарки приняло участие много стран.
3. Через своего приятеля я познакомился с одним китайским коммерсантом, который был с визитом в России, и по его рекомендации установил деловые связи с одной китайской компанией.
4. Богатый ассортимент товаров стран-экспонентов привлек внимание посетителей.
5. На уровне провинций и городов часто проводятся небольшие по масштабу или региональные выставки-ярмарки, [на которых экспонируются] либо товар одного наименования, либо товары одной группы.

6. У нас есть возможность завязывать деловые контакты с зарубежными партнёрами во время деловых визитов, на выставках-ярмарках, в ходе научных конференций и семинаров по новой технике.
7. Персонал каждой компании охотно и терпеливо объяснял посетителям свойства продукции и то, как она применяется.
8. Крупнейшая комплексная национальная выставка-ярмарка, сокращенно называемая «Гуанчжоуская ярмарка», ежегодно проводится дважды в году – весной и осенью.
9. Мы могли бы передать Вашей компании материалы по сферам деятельности нашей фирмы и приложить каталог продукции.
10. В выставочном центре уже начала работу выставка перерабатывающего оборудования для пищевой промышленности.
11. Участвуя в различных международных выставках-ярмарках, а также во время деловых визитов можно не только вести переговоры с бизнесменами страны-устроителя, но и заключать торговые сделки с представителями коммерческих кругов других стран.
12. Несколько стран и крупные транснациональные компании представили свою продукцию.
13. Все фирмы приготовили самые разнообразные рекламные материалы, и дополнительно дарили посетителям небольшие сувениры.
14. Бизнесмен-покупатель, подобрав товар, может здесь же купить образцы, провести деловые переговоры с представителями компании или закупить товар.

6. Ситуативные задания

(一)在莫斯科举行国际轻工业产品博览会。展览期间你给参展的一家公司当翻译和讲解员。你向同学介绍博览会的情况，什么展品最吸引顾客，你负责的是什么工作，工作上遇到了什么困难。

㈡你公司经营化工品。你考虑如何能扩大销售市场。跟一位中国商人讨论通过哪些渠道可以在中国找到合作伙伴，建立业务关系。

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

一国、时间、划分、永久性、参观、参展者、国际。

展销的种类及其选择

对展销种类的 1 有不同的标准。从展销产品性质划分，可分为一般性的（或综合性的）展销会和专业性的（某一行业）的展销会。从 2 国别来看，可分为 3 展销会和 4 展销会。从 5 对象来看，可分为对商界开放的展销会和对公众开放的展销会。从举办的 6 上来看，可分为临时性的展销会和 7 的展销会。

8. Справочные тексты

展卖

展卖是利用展览会和博览会展出和出售商品的一种贸易方式。展卖可以有多种不同的方式，一般采取两种方式：一是将货物通过签约的方式卖断给国外客户，由客户在国外举办或参加展览会；另一种方式是由双方合作，在展卖时商品的所有权仍属卖方，商品的运输、保险、劳务及其它费用均由外商承担，展卖的商品出售后

，由卖方给予一定的手续费作为报酬。

展卖是推销出口商品的一种好形式，其优点是：

(一)有利于宣传出口商品，扩大影响，促成交易；

(二)有利于建立和发展客户关系，扩大销售地区和范围；

(三)有利于开展世界市场调研；

(四)有利于听取国外客户的意见，提高出口商品的质量，增强出口商品的竞争能力。

促进中澳经贸关系发展
北京经贸展览会在墨尔本开幕

北京对外经贸展览会5日在澳大利亚维多利亚州首府墨尔本开幕。这是北京市在澳大利亚举办的首次出口产品展览会。共有27个外贸公司和企业参展，展品包括纺织、粮油、轻工、工艺、医药、化工、机械和单子产品等30几个门类。

维多利亚州总理在开幕式上致词说，通过此次展览将使澳大利亚企业界人士了解北京的出口产品情况，以有利于促进澳中经贸关系的发展，希望澳中企业界进一步加强接触和交往。

北京对外经贸展览会代表团团长陈福成在致词中说：北京市在墨尔本举办经贸展览会，其目的是向澳大利亚朋友介绍北京的出口产品，以利进一步发展与澳大利亚的经贸关系。

北京对外经贸展览会将于9日闭幕。

澳大利亚 (Àodàlìyà) – Австралия
维多利亚州 (Wēiduōlìyà) – Виктория
墨尔本 (Mòěrběn) – Мельбурн

Урок 4

1. Текст

询价

一

甲：我有机会访问贵公司，感到很高兴。希望能与贵公司合作。

乙：杰明先生，很高兴有机会与您会面，相信您已经在样品室参观了展品，请您谈谈对哪些产品感兴趣？

甲：我对你们的日用轻工产品有兴趣。在看了样品和商品目录后，我觉得有些商品在俄罗斯会有销路。这是询价单，希望你们报成本加运费、保险费的(CIF)到莫斯科的价格。

乙：谢谢你方的询价。为了便于我方提出报价，能不能告诉我你方所需的数量？

甲：行啊。同时请你们提出一个估计价格，好吗？

乙：这是我们的装运港船上交货价(FOB)的价格单，单上的所有价格以我方的最后确认为准。

甲：那么佣金呢？我通常从欧洲的供货商那里得到3—5％的佣金。这是惯例。

乙：我方一般不给佣金。但是如果订货数量大，我方可以考虑。

甲：哦，我们是外贸公司，是通过取得佣金来进行商业活动的，从你们价格中收取佣金，便于我方推销。即使只有2—3％也可以。

乙：等你们提出订货时，我们再讨论这个

问题吧。

二

甲：王先生，我什么时候可以得到成本加运费、保险费价(CIF)的实盘，也就是最终一次的有效报价？
乙：我们今晚可以算出来，明天上午提交你方。明天请您再来一下，好吗？
甲：好，我明天上午十点到这里，您看，行吗？
乙：很好。我们的报价三天有效。
甲：我用不着这么长的时间就可以决定。如果你方的价格优惠，而且包括我方提出的佣金，我马上可以订货。
乙：我们的价格肯定是很有竞争力的，最近几年其他地方日用轻工产品的价格上涨了很多。我公司的价格却变动不大。
甲：那太好了。我刚才已经说过，希望能同贵方大量成交。
乙：我们很乐意这样作。还有其他事宜需要讨论吗，杰明先生？
甲：我是为俄罗斯一家进口公司进行购货的。他们还对中国的服装感兴趣，我想得到这方面的报价。能把我介绍给有关公司吗？
乙：当然可以，我可以代表您约一下中国服装进出口公司的总经理李明先生。
甲：非常感谢。

三

甲：李先生，听说你方对我们生产的推土机有兴趣。
乙：是的，我们正在考虑订货。我们想了

解一下你们在这一方面的供货能力以及付款条件、装运条件、折扣等销售条件。

甲：您知道，我们供应各种型号的推土机，在生产推土机方面我公司已有多年的经验了。

乙：我们从你方的商品销售说明书中已有所了解。请您介绍一下你方的价格，好吗？

甲：我们的推土机经久耐用，同其他供应商相比，我们的价格是十分优惠的。这是我们的最新价格单。您会发现我方的价格很有竞争能力。

乙：你们接受特殊订货吗？也就是说，你们能否按客户要求定制工程机械？

甲：可以。事实上，我们常为客户设计制造特种工程机器。

乙：贵方通常需要多少时间交货？

甲：一般来说，在收到信用证(LC)以后三个月内可以交货。当然特殊订货的交货时间要长一些，但绝不会超过六个月。

乙：好。还有一件事，你们的报价都是成本加运费、保险费(CIF)的到岸价格，而我们希望你们报船上交货(FOB)的离岸价格。

甲：那很容易办到。我计算后，马上报盘。

2. Новые слова

1. 询价(询问价格) xúnjià – запрашивать цену; запрос цены; запрос предложения; запрос
2. 样品室 yàngpǐnshì – ассортиментный зал (кабинет)

3. 日用品 rìyòngpǐn – предметы [повседневного] обихода; товары широкого потребления; ширпотреб

4. 轻工业 qīnggōngyè – легкая промышленность

5. 销路 xiāolù – сбыт; реализация

6. 单(子) dānzi – перечень, список; документ; бумага; квитанция

7. 报价(格) bàojià – предложение (цены); оферта

8. 成本 chéngběn – себестоимость

9. 运费 yùnfèi – транспортные расходы

10. 保险 bǎoxiǎn – страхование

11. 便于 biànyú – удобный; благоприятный; для удобства

12. 确认 quèrèn – убедиться; констатировать; подтверждение

13. 佣金 yòngjīn – комиссионные; брокерская комиссия

14. 供货 gōnghuò – поставлять товар; поставка товара

15. 惯例 guànlì – установившаяся практика; традиции; обычай

16. 订货 dìnghuò – заказывать товар; сделать (разместить) заказ

17. 取得(收取) qǔdé – получить; приобрести; добиться; достичь

18. 实盘 shípán – твердое предложение; твердая оферта

19. 最终 zuìzhōng – крайний; последний; в конце концов

20. 有效 yǒuxiào – эффективный; полезный; действовать, иметь силу (напр., о договоре)

21. 提交 tíjiāo – представить; передать (о документе и т. д.)

22. 优惠 yōuhuì – льгота; преференция; льготный

23. 肯定	kěndìng	– а) признавать; констатировать; утверждать; б) обязательно; несомненно; в) утвердительный; положительный; г) определенный; ясный
24. 竞争	jìngzhēng	– соперничать; конкурировать; конкуренция
25. 事宜	shìyí	– дела; вопросы
26. 上涨	shàngzhǎng	– подниматься; повышаться (о ценах и т. д.)
27. 服装	fúzhuāng	– одежда; наряд
28. 推土机	tuītǔjī	– бульдозер
29. 付款	fùkuǎn	– платить; заплатить; выплатить; уплатить
30. 折扣	zhékòu	– скидка
31. 供应	gōngyìng	– снабжать (снабжение); поставлять (поставка)
32. 型号	xínghaò	– тип; модель; модификация; артикул
33. 说明书	shuōmíngshū	– пояснительный текст; инструкция; описание
34. 经久	jīngjiǔ	– а) длительный; продолжительный; – б) долговечный
35. 耐用	nàiyòng	– прочный; долговечный
36. 特殊	tèshū	– особый; своеобразный; специальный
37. 定制	dìngzhì	– делать (производить) по заказу
38. 事实上	shìshíshàng	– на деле; на самом деле; фактически
39. 通常	tōngcháng	– обычный; обыкновенный; как правило
40. 交货	jiāohuò	– передать (поставить) товар
41. 信用证	xìnyòngzhèng	– аккредитив
42. 绝不会	juébūhuì	– никоим образом не…; ни в коем случае не…; вовсе не…;
43. 报盘	bàopán	– коммерческое предложение

Устойчивые словосочетания

对…感兴趣(有兴趣) – иметь интерес к чему-либо; быть заинтересованным в чем-либо
询价单 – запрос цены; запрос
提出报价 – дать предложение цены; дать оферту
估计价格 – ожидаемая цена; приблизительная цена; ориентировочная цена
价格单 – прайс-лист;
以…为准 – считать что-либо нормой, мерой, критерием
供货商 – поставщик товара
外贸公司 – внешнеторговая компания
进行商业活动 – вести коммерческую деятельность
收取佣金 – получать комиссию, брокераж
通过…收取 – получить с… (напр., проведённой сделки)
价格优惠 – льготные цены
有竞争力 – конкурентоспособный
同…成交 – заключить сделку с…; совершить сделку с…
供货能力 – возможности поставок товара
付款条件 – условия платежа
装运条件 – условия отгрузки
有所了解 – разбираться; знать ситуацию
经久耐用 – длительного пользования
接受订货 – принять заказ
工程机器 – строительная техника
设计制造 – разрабатывать и производить
成本加运费、保险费的到岸价(到岸价；CIF价) – цена СИФ (CIF – cost, freight, insurance price)
船上交货的离岸价(离岸价；FOB价) – цена ФОБ (FOB – free on board price)

Дополнительные слова и выражения

1. 日用品 – предметы широкого потребления
2. 日常用品 – предметы повседневного спроса
3. 日用消费品 – потребительские товары
4. 商品 – товар
5. 产品 – продукция; продукт производства
6. 食品 – продукты питания; продукты
7. 轻工 – легкая промышленность
8. 重工 – тяжелая промышленность
9. 加工 – обработка; переработка
10. 销路 – сбыт; продажа; реализация
11. 有(没有)销路 – (не) пользоваться спросом
12. 销路很好(快) – [товар] хорошо (быстро) расходится (продается)
13. 销路很广 – [товар] имеет широкий сбыт, имеет широкую реализацию
14. 开辟销路 – открыть рынок сбыта
15. 询盘=询价 – запрос
16. 报盘・报价・发盘・发价 – коммерческое предложение; давать предложение; оферта
17. 实盘・固定报价 – твёрдое предложение; твёрдая оферта
18. 虚盘・自由报价 – свободная оферта; свободное предложение; предложение без обязательств
19. 回盘 – встречное предложение; контроферта
20. 还盘 – встречное предложение; контроферта
21. 劳务 – трудовые услуги, [поставка] рабочей силы
22. 商业单据/单证 – коммерческий документ / документация
23. 意向 – намерение
24. 意向书 – протокол о намерениях
25. 固定的格式 – установленная форма; установленный образец

26. 统筹考虑 – продумать во всех деталях; учесть все факторы

3. Дополнительные типовые фразы

1. 我们同意给贵方打九五折。 – Мы согласны дать вам скидку в 5 %.

2. 我们请你方寄送图文并茂 (bìngmào) 的商品目录、价目表和货样来。 – Мы просим вас прислать нам подробные каталоги с текстами и иллюстрациями, а также прайс-лист и образцы.

3. 这次我们拟试订三项设备，请你方给我们提供报价。 – Мы хотим сделать пробный заказ на три вида оборудования. Просим вас направить нам ваше предложение цены.

4. 请给我方发出毛料和丝绸的实盘。 – Просим дать нам твёрдое предложение по шерстяным и шёлковым тканям.

5. 你方提供给我们的报价应包括规格说明书、数量、包装和交货期限。 – Ваше предложение цены должно также содержать подробную спецификацию на товар, сведения о его количестве, упаковке и сроках поставки.

6. 你方的询价已经收到并交付研究。 – Ваш запрос цены получен и передан на рассмотрение.

7. 你能不能先给我们报一下男衬衫的价格？以便我们考虑第一批订单。 – Не могли бы вы прежде всего дать нам цены на мужские рубашки, чтобы мы могли проработать возможность заказа первой партии.

8. 这是我们的询价单，如果你们认为妥当，我们是否可以逐项谈谈。 – Это наш запрос. Если вы считаете его подходящим, то не могли бы мы с вами обсудить его по пунктам.

4. Ответьте на вопросы

1. 研究了哪些资料以后杰明向中方提出了询价单？
2. 为了提出报价中方需要什么信息？
3. CIF 价和 FOB 价有什么区别？
4. 在什么条件下中方可以考虑给予佣金？
5. 通过取得佣金俄方打算解决什么问题？
6. 一般来说，报价几天有效？
7. 为什么甲方认为推土机的价格很有竞争能力？
8. 甲方能否接受特殊订货？
9. 特殊订货的交货期是多久？

5. Переведите на китайский язык

1. [Несмотря на то, что] за последние несколько лет цены на ширпотреб и товары лёгкой промышленности существенно выросли, цены [предлагаемые] нашей компанией изменились лишь незначительно.
2. Отчисление комиссионных из вашей цены создает условия для нас при реализации.
3. Мне хотелось бы узнать, насколько вы можете обеспечить по-

ставку интересующего нас товара, а также [уточнить] такие условия реализации, как оплата, транспортировка, скидки и т. д.

4. Если ваши цены будут более интересными, и при этом будет учтено наше условие о комиссионных, мы можем прямо сейчас сделать заказ.
5. После знакомства с вашими образцами и каталогом товаров у меня сложилось мнение, что некоторые из товаров могут хорошо продаваться в России.
6. Если вы закажете большую партию товара, мы готовы рассмотреть вопрос о комиссионных.
7. Обращаем Ваше внимание: наше предложение цены действительно в течение трёх дней.
8. После того, как вы ознакомитесь с нашими предложениями по ценам, вы увидите, что у нас очень конкурентоспособные / конкурентные цены.
9. Срок поставки по спецзаказу несколько больше, но ни в коем случае не превышает шести месяцев.
10. Из рекламного буклета, рассказывающего о продаже ваших товаров, мы узнали, что производимые вами бульдозеры надежны и долговечны, а цены на них – весьма выгодные.
11. Мы – внешнеторговая компания. Наша коммерческая деятельность ведется на основе взимания комиссионных.
12. По существующему обычаю, мы получаем от поставщиков комиссионные в пределах от 3 до 5 процентов.
13. По просьбе клиента / заказчика мы можем принять спецзаказ.
14. Как правило, мы можем провести поставку товара в течение трёх месяцев со дня получения аккредитива.
15. Это наш запрос цены. Надеемся в ближайшее время получить от вас предложения.
16. Вот наш прайс-лист, все цены выверены по нашим последним подтверждениям.
17. Мы часто конструируем и изготавливаем для потребителей / заказчиков специализированную / нестандартную строительную технику.

6. Ситуативные задания

㈠目前国内市场缺少某种商品。你做为外贸公司经理在中国市场上寻找合适的供货单位，向几家公司询价。请讲一讲你和这些公司谈判的经过和结果。

㈡跟中国的一家公司谈判时，你提出，按惯例，中间商或代理商做成一笔交易应该收取一定百分比的佣金。对方对你的要求有什么意见？

㈢请讲一讲，CIF和FOB之间的区别和各有什么好处？

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

条件、出口商、询盘、详细、商业、交货、名称、提出、交易、属于、进口商、付款。

询价

询价，又称__1__，是进口商向__2__请求提供商品、劳务等方面的__3__信息和要求出口商__4__商品供货报价的一种__5__单据。

在询价中，通常说明__6__欲购商品（劳务）的__7__以及购买该种商品的一些__8__，如商品的数量、型式、牌号、价格、__9__期限和__10__条件等。

这类询价__11__合同单据一类，在准备__12__与签订合同的外贸业务中使用。

询盘

询盘就是在国际贸易中向对方询问有无买进或卖出某种商品的意向，并询问对方要求什麽样的交易条件。询盘，是贸易中的一种询问，多由买方向卖方发出。询盘的内容可繁可简，没有固定的格式。有时，国外厂商主动发来函电探询我们对他们的商品有无需要，这也属询盘性质。在进口业务中，我们常主动发出询盘函电，向国外厂商询购我们需要的进口货物和推销我国的出口商品。

询盘时，要统筹考虑，不要乱发和滥发，以免对未来的交易带来不利的影响。

世界市场价格

指同一时期同一商品在世界市场上按单独的、互不联系的进出口业务进行的大宗交易，用自由外汇支付的成交价格，称为世界市场价格。它是同外商贸易谈判中考虑定价水平的主要依据。

世界市场价格主要有三种类型：

㈠实际成交价格；

㈡参考价格；

㈢对外贸易统计价格。

Урок 5

1. Текст

讨论价格

一

甲：陈先生，我今天来访的目的是想听取你方对女套装的报盘。

乙：杰明先生，我们已经为您准备好报盘。让我找一找。啊，在这里。每套成本加运费、保险费到莫斯科的价格为24，5美金。收到信用证后45天交货。报盘一周有效。

甲：喔唷，你方的报价猛涨，几乎比去年高出15%，按这种价格买进，我方实在难以推销。

乙：您这样说使我们有点惊讶。您很了解近来纺织品市场价涨得很厉害。我方所报的价格与你们从别处能获得的价格相比，是较为便宜的。

甲：恐怕，我不能同意您这种说法。必须指出，你们的价格比我们从别处所得到的一些报价要高。

乙：但是您必须考虑到质量问题。同行业中，人人皆知我公司女装的质量、款式都优于其他供应商。

甲：我承认，你方女装质量好，款式新颖。但有其他公司女装的竞争，是不是？你们恐怕不能忽视这一点吧。

乙：名牌对销售很有影响，尽管其他公司的女装便宜，但消费者对名牌女装的需求还在不断增长，原因就在这里。坦率地说，如果不是老关系，我们不

大可能以这样的价格向您报实盘。

甲：唉，要说服客户以这个价格购买，对我们来说也是不容易的。不过，至少我得试一试。

二

甲：我相信你方已研究了我们的化肥报盘。

乙：是的，杰明先生。我们还对钢材很感兴趣。

甲：我们向你方供应这类商品至今差不多已有20多年了，由于种种原因我们的业务未能继续下去，对此我们深感遗憾。希望我们这次能达成交易。

乙：只有我们遵循平等互利、互通有无的原则，我确信能够达成双方互利的交易。

甲：请对我们的产品提提意见，好吗？

乙：我方认为，你们的样品质量符合标准，而且适合我们的需求。但是在运输、交货期上，常令人遗憾。所以业务能否成交，在很大的程度上要看你方的价格。

甲：如果考虑所有因素的话，您就会发现我们的价格比别处报的要便宜。

乙：不一定，在谈到价格之前，我想提出，我们希望你方报船上交货(FOB)的价格，行吗？

甲：邓先生，这个供货条件对贵方有什么好处，我不太明白。象化肥这一类大宗商品通常得由卖方安排舱位。这对你我双方都方便。

乙：嗯，但考虑到交货期，我们宁愿由中国租船公司去负责租船装运。这对你

方没有多大区别，对不对？

甲：嗯，稍稍有点区别，但我们可以采纳您的意见。

三

甲：这是我们以船上交货价为基础的价目表，所报价格没有约束力。

乙：很好。请等一会儿，我马上把价目表看一遍。

甲：请便。

乙：我一看这份价目表，就要说，你们价格太高了。

甲：你这样说使我吃惊。您知道近年来生产成本迅速上涨。

乙：我们只要求你方的价格能和别处的价格差不多，就行了。作为老客户，这个要求是合理的，对吧？

甲：好吧，为了成交我们可以考虑作一些让步。不过要请您说一说，明天大概要订购多少，以便我们对价格作相应的调整。

乙：我们要订多少数量在很大程度上取决于价格，就让我们先解决价格问题吧。

甲：好吧，如果你们订货数量很大，我们准备减价2%。

乙：我说你们的价格太高，并不是说仅仅高出百分之二、三。

甲：那么，您说多少呢？能不能说一个大概的数字？

乙：为了促成交易，我认为大约百分之十的折扣才行。

甲：不可能，您怎么能要求我们给那么大的折扣！

乙：有关化肥的行情您和我一样清楚。目前情况是供过于求。我建议，您与你们公司总部联系，看看他们有什么意见。

甲：好吧。我打个电话问问。

乙：那么我们明天再会面。

2. Новые слова

1. 目的　mùdi — цель
2. 听取　tīngqǔ — выслушивать; прислушиваться (к мнению)
3. 美金　měijīn — американская валюта; доллар США
4. 猛涨　měngzhǎng — резко возрастать; резкий скачок (цен)
5. 几乎　jīhū — 1. почти, приблизительно; 2. почти чуть не…
6. 买进　mǎijìn — закупать
7. 惊讶　jīngyà — изумляться; удивляться
8. 厉害　lìhai — сильный, страшный; сильно, страшно
9. 行业　hángyè — 1. отрасль; 2. профессия
10. 款式　kuǎnshì — стиль, фасон (об одежде)
11. 优于　yōuyú — превосходить что-либо
12. 新颖　xīnyǐng — новый; свежий, оригинальный
13. 忽视　hūshì — игнорировать, пренебрегать
14. 说服　shuōfú — убеждать, уговаривать
15. 化肥　huàféi — химические удобрения
16. 钢材　gāngcái — [стальной] прокат, профиль
17. 遵循　zūnxún — придерживаться; следовать; руководствоваться
18. 确信　quèxìn — уверенный, убеждённый; твёрдо верить (во что-то)
19. 交易　jiāoyì — торговля; торговая сделка; сделка

20. 适合	shìhé	– соответствовать, отвечать чему-либо
21. 大宗	dàzōng	– 1. большая партия; 2. главная (основная) продукция
22. 舱位	cāngwèi	– место в трюме; трюмоместо
23. 宁愿	nìngyuàn	– предпочесть сделать что-либо; лучше уж…
24. 租船	zūchuán	– зафрахтовать судно
25. 稍	shāo	– немного; чуть-чуть
26. 采纳	cǎinà	– принять что-либо; согласиться с чем-либо
27. 价目表	jiàmùbiǎo	– прайс-лист; прейскурант
28. 约束力	yuēshùlì	– обязательная (досл. *связывающая*) сила
29. 吃惊	chījīng	– испугаться; напугаться
30. 客户	kèhù	– клиент
31. 相应	xiāngyìng	– соответствующий; соответственно
32. 取决于	qǔjuéyú	– зависеть от чего-либо; определяться чем-либо
33. 总部	zǒngbù	– штаб-квартира; правление; головной офис

Устойчивые словосочетания

难以推销	– трудно реализовать; с трудом сбывать
市场价	– рыночная цена
款式新颖	– оригинальный дизайн; новая модель
坦率地说	– честно, откровенно говоря
平等互利	– равенство и взаимная выгода
互通有无	– взаимодополняющий (о товарообмене между странами)
达成交易	– заключить сделку; совершить сделку
提意见	– высказывать мнение, предложение
听取意见	– выслушивать мнение, предложение

采纳意见 – согласиться с мнением, предложением
符合标准 – соответствовать стандарту, стандартам
交货期 – срок поставки товара
令人遗憾 – вызывать сожаление; остаётся сожалеть
考虑所有因素 – учитывать, принимать во внимание все факторы
大宗商品 – главный, основной товар; массовый товар
租船公司 – компания-фрахтователь (клиент перевозчика)
船舶出租公司 – компания-фрахтовщик (перевозчик)
没有约束力 – не иметь обязательной силы
使人吃惊 – приводить в изумление, поражать
作让步 – делать уступки; идти на уступки
作相应的调整 – вносить соответствующие коррективы
在很大的程度上 – в большой степени, в значительной степени
促成交易 – способствовать достижению сделки
供过于求 – предложение превышает спрос
人人皆知 – общеизвестно

Дополнительные слова и выражения

1. 买卖行为 – акт купли-продажи
2. 现货交易 – сделка на наличный / реальный товар; наличная / реальная сделка; сделка спот; кэш
3. 期货交易 – сделка на срок; срочная сделка; фьючерсные сделки; фьючерсы
4. 大宗期货 – массовые товары на срок
5. 买空卖空 – спекулятивная сделка; игра на повышение и понижение; сделка на разницу; сделка с маржей

6. 现货价格 – цена по сделкам спот; цена спот; цена реального товара; цена с немедленной сдачей / поставкой
7. 期货价格 – цены по срочным сделкам
8. 货款 – плата за товар; выручка [от реализации]
9. 付清货款 – уплатить сполна за товар; полный расчёт за товар
10. 分期付款 – платёж в рассрочку
11. 延期付款 – отсроченный платёж
12. 付现款 – оплата наличными; кассовая оплата
13. 现款交易 – сделка за наличный расчет
14. 成交价格 – цены по заключённой сделке; цена по контракту
15. 成交金额 – сумма сделки
16. 交割 – рассчитываться (при купле-продаже); производить расчёт
17. 中间商 – посредник
18. 行情 – конъюнктура
19. 涨落 – повышение и понижение [цены]
20. 牟取暴利 – стремиться / добиваться максимальной прибыли; наживаться
21. 周 – неделя
22. 上周 – прошлая неделя
23. 下周 – следующая неделя
24. 周末 – конец недели
25. 周一 – понедельник
26. 周日 – воскресенье
27. 款式 – фасон; модель; крой
28. 样式 – фасон; образец
29. 式样 – фасон; образец
30. 时兴款式 – модный фасон
31. 货币 – валюта
32. 各国货币 – национальные валюты

33. 俄罗斯卢布 — российский рубль
34. 欧元 — евро
35. 美元 — ам. доллар
36. 英镑 — английский фунт
37. 德国马克 — немецкая марка
38. 法国法郎 — французский франк
39. 瑞士法郎 — швейцарский франк
40. 日元 — японская иена
41. 中国人民币元 — китайский народный юань
42. 港币 — гонконгский доллар
43. 台币(臺幣) — тайваньский доллар

3. Дополнительные типовые фразы

1. 这就是说，在价格上我们的看法一致了。 – Это означает, что наши точки зрения по ценам стали совпадать.

2. 价格系俄中边界车上交货价，包括包皮、包装和标记的费用。 – Цена понимается как цена франко-вагон российско-китайская граница, включая стоимость тары, упаковки и маркировки.

3. 我们准备按发票价格减价15%的条件接受货物。 – Мы готовы принять товар со скидкой 15 % от его фактурной стоимости.

4. 这对我们的订户不合适。 – Это не подходит нашим заказчикам.

5. 我们认为，您的建议很有价值，同意采纳。我们准备签署合同。 – Мы считаем Ваше предложение очень ценным и согласны его принять. Мы готовы подписать контракт.

6. 我们地毯出口的基价是每平方英尺5美元。 – Базовая экспортная цена на наши ковры составляет 5 долларов США за квадратный дюйм.

7. 上下有一个价格浮动 (fúdòng) 幅度 (fúdù)，这取决于… – Сверху и снизу показана величина ценовых колебаний, которые зависят от…

8. 你们需要的地毯是哪种规格？什么颜色？何种图案？ – Какого размера вам нужны ковры? Какого цвета и рисунка?

9. 这是我们所需机床的明细单。 – Это перечень нужных нам станков.

10. 我们通过国际互联网了解到从美国来的今天的最新行情。 – Через Интернет мы получаем из США самую свежую информацию о состоянии рынка на сегодняшний день.

11. 不能离开质量、颜色，而孤立地谈价格。 – Невозможно говорить о цене в отрыве от качества и цвета.

12. 如果货色真实好，用户是不太在乎价格上的一些差别的。 – Если качество товара действительно хорошее, то незначительная разница в ценах не будет волновать покупателя.

13.这仅仅是我们明天纺织品谈判的一个序曲(xùqǔ)，好戏还在后头。但我们毕竟取得了一个良好的开端。 – Это всего лишь прелюдия наших завтрашних переговоров по трикотажу, всё самое интересное будет только потом. Однако нам всё же удалось положить хорошее начало.

4. Ответьте на вопросы

1. 收到信用证以后多长时间内交货，报盘有效期是多久？
2. 乙方提出什么理由证明它的报价是合理的？
3. 甲方对乙方的报价提出什么意见？为什么没有接受这个报价？
4. 中方对购买俄罗斯化肥有什么想法？
5. 为什么中方希望俄方报FOB价？这种供货条件对中方有何利益？
6. 价目表是供什么用的？
7. 贸易谈判时，在价格问题上为什么双方都应该做些让步？
8. 在什么条件下卖方可以减价？
9. 打折扣的主要目的为何？

5. Переведите на китайский язык

1. Очень сожалеем, но по целому ряду причин мы не сможем далее продолжать наши операции / сделки.
2. Пожалуй, уже более 20 лет мы поставляем в Вашу страну химические удобрения и стальной прокат.
3. В соответствии с договором, поставка осуществляется в течение 45 дней со дня получения аккредитива, оферта действительна в течение одной недели (срок действия оферты – одна неделя).
4. Наш перечень цен основывается на условиях фоб, [поэтому]

объявляемая цена не имеет обязательной силы.

5. Если мы закупим по таким ценам, нам будет трудно продать.
6. Нам будет непросто уговорить наших клиентов покупать по этой цене.
7. Откровенно говоря, если бы не наши давние связи, мы вряд ли смогли бы дать Вам твердое предложение с такими ценами.
8. Цена СИФ Москва (себестоимость плюс страховка и доставка в Москву) на такую одежду составляет 50 долларов США.
9. Цель моего сегодняшнего визита – выслушать ваши предложения по ценам на женские костюмы.
10. Возможность выхода на заключение сделки в значительной мере зависит от разумности цены [товара].
11. Конъюнктура [рынка] химических удобрений в настоящее время [характеризуется] превышением предложения над спросом.
12. Во имя того, чтобы сделка состоялась, мы готовы подумать о некоторых уступках.
13. Качество ваших образцов находится в соответствии со стандартом и отвечает нашим требованиям. Поэтому к Вашей компании у нас нет претензий / замечаний.
14. Вы не можете пренебрегать тем фактом, что спрос потребителей на фирменную одежду (известных торговых марок) непрерывно растет.
15. Зачастую проблемы транспортировки в трюмах [торговых судов] массовых товаров, как например, химических удобрений, ложатся на продавца товара.
16. Я твёрдо убеждён, что, если мы будем следовать принципам равенства, взаимной выгоды и взаимодополняемости, мы сможем заключить сделку, одинаково выгодную для обеих сторон.
17. Для того, чтобы мы соответственно откорректировали цену, просим Вас уточнить, какое количество Вы собираетесь закупить.
18. Если объем заказа будет большим, мы готовы снизить цену на 2 %.

19. Если Вы примите во внимание все факторы, то Вам станет очевидно, что в сравнении с другими компаниями мы предлагаем более низкие цены.
20. Мы просим всего лишь, чтобы ваша цена была бы такой же, как у других.
21. Наша компания [предлагает] женскую одежду высокого качества и новых фасонов, поэтому мы не боимся конкурировать с продукцией (женской одеждой) других компаний.
22. Ваши цены гораздо выше предложений, которые мы получили в других местах.
23. Исходя из сроков поставки, мы предпочтем поручить фрахтование судна и отгрузку [товара] китайской фрахтовой компании Синофрахт.
24. Для того, чтобы сделка состоялась, [вы], по моему мнению, [должны] дать не менее 10 % скидки.
25. В последнее время цены на текстиль резко подскочили, в сравнении с прошлым годом повышение составило почти 20 %.

6. Ситуативные задания

㈠你跟中国同学们谈论，为什么在贸易洽谈中一定要讨价还价*？

㈡你跟中国伙伴讨论价格。你提出什么理由要求对方减价百分之十？最后双方是否达成了交易？

* 讨价还价 – торговаться.

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

交货、条件、合同、保管、买方、货物、风险、卖方、费用。

全部费用在内价*

全部费用在内价（也称免费送到指定地点价或送货上门价）是对外贸易实物中的一种售货 _1_ 。根据这种条件，卖方应该把货物运送到 _2_ 所规定的地点，并担负运输费用和风险。这意味着，_3_ 的货价中应包括运送到指定地点的费用和保险费。卖方应该根据 _4_ 的要求，帮助他取得该货物出口或进口所必需的各种文件，但费用由买方负担。买方应在货物运到指定地点后立即收货，对于此后的装卸、运输、_5_ 等费用，负责支付，并担负一切有关的 _6_ 。

按货车交货的条件时（即所谓车上 _7_ 价），是卖方应负责接领车皮，并把货物装入车内。

按在供货的工厂交货条件时（工厂交货价），是卖主不支付给买方送货的任何 _8_ ，而买方应到供货的工厂接受 _9_ 。

* Франко-доставка; цена с доставкой.

8. Справочные тексты

成本价格

指在生产产品过程中所耗费的资本的价值。商品生产的资本耗费和商品生产的实际耗费，是两个不同的量。商品生产的实际耗费，包括已消耗的生产资料的价值和劳动者新创造的价值。成本价格等于商品价值减去剩于价值的余额，即等于已消耗的生产资料价格和所使用的劳动力的价格。成本价格既是商品售卖价格的最低界限，又是厂家竞争能力的基础。

成交价格

成交价格，指买主和卖主双方同意并已达成交易的实际成交价，是反映行情变化的重要指标。成交价格与成交额的大小、双方业务的亲疏、商品的质量等有着十分密切的关系。一般地说，成交额大、双方业务关系的密切、商品质量好，成交价格便宜；反之，成交价格就贵。

现货价格

现货价格，即商品（有时也包括证券）在现货交易中的成交价格。

现货交易，是一经成交签约就立即交货的买卖行为。它不同于现款交易，买主可以在成交时立即以现款一次付清货款的方式，也可以分期付款或延期付款。因此，由于付款的时间差异，同一现货同时成交，常常出现不同的现货价格的情况。

期货价格

期货价格，即预买、预卖商品的成交价格。

预买、预卖商品，双方约定日期交货，称为期货交易。商品在期货交易中的成交价格，一般称为期货价格。

期货价格是《现货价格》的对称。期货交易是《现货交易》的对称，是预买（对进口商而言）、预卖（对出口商而言）约期交割的买卖行为。国际上，一些中间商根据行市涨落，乘机进行买空卖空的大宗期货交易，从中牟取暴利。

Урок 6

1. Текст

发盘

一

甲：欢迎您来北京，杰明先生。
乙：谢谢，能来北京与你们会谈，我感到很高兴。
甲：旅途愉快吗？
乙：还可以，只是空中遇上暴风雨，飞机颠簸得很厉害。
甲：哦，真遗憾。希望您昨夜休息好了？
乙：昨天晚上休息得不错。我已经恢复过来了。
甲：那么，我们现在来谈谈热轧钢板的买卖，好吗？
乙：好吧！就谈吧。
甲：您答复我们的询价时，清楚地陈述了当时不能向我们发盘的理由，还建议和我们面谈此事。您现在是否可以重新洽谈那笔业务呢？
乙：请原谅我们未能对你们的询价作出更积极的反应。
甲：没什么。天有不测风云，对吗？
乙：对！事情就是这样的：收到你们的询价时，俄罗斯市场正受到货币危机的影响，使我们很难发实盘。现在货币危机多少总算过去了。
甲：我想现在我们可以恢复谈判了。
乙：是的，我对恢复谈判抱有希望。但是两个星期以前，还捉摸不定。卢布贬值迫在眉睫，我们不能冒险行事。

甲：是的，我们了解你们的处境，但现在情况好转了，我们感到很高兴。

乙：谢谢。我们希望今后能够继续和你们合作。

甲：彼此一样。那么请您发盘吧。

乙：钢材市场相当坚挺。目前行市每吨320美元左右。

甲：喔，杰明先生，我作为长期经营钢材业务的人必然对行情有所了解。你刚才开的价很不合理，希望您重新斟酌一下价格，把它降到和国际市场一致的水平。

乙：那么我想听听您的想法。

甲：我只能说，别的地方报价比你们低，而且他们质量和交货期都有保证。

乙：陈先生，我们今天不是初次一起做买卖。但是货币波动使我们难以开价。因此我们确实很尴尬。

甲：杰明先生，正因为过去我们双方配合很好，我们才为你们保留了这笔业务。可是我担心，如果你们的价格不和别人一致的话，你们会吃亏的。

乙：那么，我需要宽容一些时间。我得和总公司联系一下。

甲：那好。作为老客户，我们给你们一周的时间。一听到回话，请立即告诉我们。

乙：那当然。

二

甲：有什么好消息吗？

乙：哎，谈不上什么好消息。但我还是抱有希望的。

甲：收到你们公司的回电了吗？

乙：收到一个传真，但是报盘内容没什么新东西。

甲：您是说，价格还是没有变化吗？

乙：是的，价格没有变。我必须指出，钢材市场一直是不疲软的。

甲：能告诉我更多一些市场情况吗？

乙：我相信，你们一直注视着市场供应情况，情况了解得不比我们少。

甲：你们那里供应情况怎么样？

乙：您是知道的，商品市场行情多变。目前，钢材市场需求量很大，行市看涨。

甲：从您谈话看来，前景十分暗淡，令人失望。

乙：如果您能还盘的话就好了。

甲：这恐怕不可能。我们不会大批订货的，除非你们降低价格。不过，考虑到我们之间的友谊，我们愿意在后天再同您继续谈判。

乙：没有别的办法。只好今晚给家里再打长途电话，看看怎么办好。

2. Новые слова

1. 发盘 fāpán – коммерческое предложение; оферта; давать коммерческое предложение
2. 旅途 lǚtú – путь, дорога
3. 遇上 yùshang – встретить (кого или что)
4. 暴风雨 bàofēngyǔ – гроза; буря с ливнем; шторм
5. 颠簸 diānbǒ – трясти; тряска; раскачиваться; ходить ходуном
6. 恢复过来 huīfùguòlái – восстановиться; очнуться; успокоиться

7. 热轧钢 rèzhágāng – горячий листовой прокат
8. 板 bǎn – доска; лист; плита; панель
9. 陈述 chénshù – излагать; изложение
10. 面谈 miàntán – лично беседовать
11. 反应 fǎnyìng – реакция; отклик; отзыв
12. 危机 wēijī – кризис
13. 捉摸 zhuōmō – уловить (напр., идею, мысль)
14. 贬值 biǎnzhí – девальвация
15. 眉睫 méijié – брови и ресницы
16. 彼此 bǐcǐ – взаимно
17. 坚挺 jiāntǐng – крепкий; твёрдый; стабильный; устойчивый
18. 行情 hángqíng – конъюнктура; курс
19. 斟酌 zhēnzhuó – подумать над чем-либо; взвесить что-либо
20. 波动 bōdòng – колебания; скачки (напр., курса, цены)
21. 开价 kāijià – установить цену; котировать; котировка
22. 尴尬 gāngà – испытывать неловкость; оказаться в щекотливом положении; опозориться
23. 吃亏 chīkuī – оказаться в убытке; нести ущерб; терять
24. 宽容 kuānróng – снисходительность; терпимость; толерантность
25. 注视 zhùshì – пристально смотреть на *кого / что;* следить за *кем / чем*
26. 行市 hángshì – курс; рыночные цены

Устойчивые словосочетания

天有不测风云 – [все мы] под богом ходим; судьба-злодейка; изменчивая / непредсказуемая ситуация

货币危机 – валютный кризис; денежный кризис

对…抱有希望 – возлагать надежду на…; рассчитывать на…

捉摸不定 – трудноуловимый; неопределенный

货币贬值 – девальвация

迫在眉睫 – спешный; неотложный; не терпящий отлагательства; грозно надвигаться

冒险行事 – действовать авантюрными методами; идти на авантюру;

了解处境 – знать о ситуации; представлять себе положение дел

钢材市场 – рынок стали (проката)

对…有所了解 – иметь некоторые представления о…; кое-что знать

市场坚挺 – устойчивый, твёрдый, стабильный, активный рынок

市场疲软 – ослабленный, вялый, неустойчивый рынок; отсутствие спроса на рынке

市场供应 – обеспеченность рынка товарами; предложение на рынке

行市看涨 – курс растёт; котировки повышаются

前景暗淡 – перспективы мрачные

令人失望 – вызывать разочарование; вызывающий разочарование

Дополнительные слова и выражения

1. 函电 – письма и телеграммы
2. 贺电 – поздравительная телеграмма
3. 复电 – ответная телеграмма

4. 回电 — ответная телеграмма; ответный звонок
5. 致电 — направить телеграмму
6. 打(发)电报 — дать телеграмму; отправить телеграмму
7. 电报挂号 — кодовый номер адресата
8. 明码电报 — кодовая, клерная телеграмма
9. 密码电报 — шифрованная телеграмма
10. 公用电话 — таксофон; общественный телефон
11. 长途电话 · 国内长途 — междугородный телефон; междугородный звонок
12. 市内电话 — звонок по городу; местный звонок
13. 国际长途电话 — международный телефон; международный звонок
14. 直播电话 — прямой телефон (набор)
15. 直播国际电话 — прямой международный телефон (IDD)
16. 城市编码 — код города
17. 缴/付电话费 — вносить плату за телефон
18. 手机 · 大哥大 · 移动电话 — мобильный / сотовый телефон
19. 市场 — рынок
20. 国际市场 — международный рынок
21. 世界市场 — мировой рынок
22. 商品市场 — товарный рынок; рынок товаров
23. 劳务市场 — рынок услуг
24. 证券市场 — рынок ценных бумаг
25. 原料市场 — сырьевой рынок
26. 黑市 — чёрный рынок
27. 农贸市场 — рынок с/х продуктов
28. 自由市场 — свободный рынок
29. 超级市场 — супермаркет
30. 菜市场 — овощной рынок
31. 开放市场 — открытый рынок; открыть рынки
32. 不开放市场 — закрытый рынок

33. 开发市场 – освоение рынка; осваивать рынок

34. 争夺市场 – завоёвывать рынок; захватывать рынок

35. 市场需求 – потребности рынка

36. 寻找市场 – искать рынки; поиск рынков

37. 投放市场 – снабжать рынок

38. 投入市场 – выйти на рынок

39. 打入(进入)市场 – выйти на рынок; внедриться на рынок

40. 调查市场 – изучение [конъюнктуры] рынка; исследовать рынок

41. 破坏市场 – подрыв рынков; подорвать рынок

42. 占领市场 – захватить рынок

43. 商品齐全的市场 – рынок с полным ассортиментом

44. 深挖市场潜力 – полностью использовать возможности / потенциал рынка

45. 搞市场经济 – проводить курс на рыночную экономику

46. 市场繁荣 – рынок процветает; процветание рынка

47. 前景、前途 – будущее; перспективы

48. 美好前景 – прекрасные перспективы

49. 发展前景 – перспективы развития

50. 光辉灿烂的前景 – блестящие перспективы; блестящее будущее

51. 前景乐观 – перспективы оптимистичны

52. 前景广阔 – перспективы широкие

53. 前途光明 – перспективы светлые

54. 前途无限 – перспективы безграничные

55. 很有前途 – весьма перспективный; с хорошим будущим

56. 没有前途 – бесперспективный; не иметь будущего

57. 为…前途着想 – задумываться о перспективах

58. 为…前途充满希望 – надеяться на хорошие перспективы

59. 发盘人 – оферент; лицо / сторона, делающее предложение

60. 接盘人・受盘人 – лицо / сторона, которому делается предложение

61. 递盘 – цена, предложенная покупателем; предложение цены покупателем

62. 原发盘 – первоначальное предложение [цены]

63. 约束力 – обязательная сила

64. 法律后果 / 效果 – юридические последствия / сила

3. Дополнительные типовые фразы

1. 贵方是否收到了我方的报价比较资料、报价单和设备样本说明？ – Получили ли Вы от нас конкурентные материалы (сопоставительные данные по офертам), а также прайс-лист и проспекты на образцы оборудования?

2. 您对我方的报价有何看法(意见如何)？ – Каково Ваше мнение о нашем предложении?

3. 我们的价格比世界市场同类设备价格低得多。 – Наши цены значительно ниже цен мирового рынка на аналогичное оборудование.

4. 请研究我方报价并于下星期二前予以确认。 – Просим рассмотреть наше предложение и до следующего вторника дать подтверждение.

5. 本报价有效期截止这个月底。请在收到本函之日起15日内确认本报价。 – Настоящее предложение действительно до конца этого месяца. Просим дать подтверждение по этому предложению в течение 15 дней со дня получения данного письма.

6. 王先生，关于我方对飞机发动机的报价你方有什么消息吗？ – Господин Ван, есть ли какие-то новости относительно нашего предложения по самолётным двигателям?

7. 我们一台发动机的价格为两百万美元。我们可以在九月中旬发货。 – Наша цена за один двигатель – два миллиона долларов. Мы можем провести поставку в середине сентября.

4. Ответьте на вопросы

1. 杰明先生在空中遇上了什么困难？
2. 杰明先生来华谈什么生意？
3. 杰明先生对中方的询价有什么反应？
4. 俄方没有及时发实盘的原因如何？由于什么原因俄方没有及时发实盘？
5. 中方对恢复谈判的态度如何？
6. 钢材市场目前的行市怎么样？需求量大不大？
7. 为什么杰明先生认为俄方的处境尴尬？
8. 俄方对中方作出了让步没有？
9. 俄罗斯公司的复电是什么内容？
10. 陈先生的话《前景十分暗淡，令人失望》指的是什么意思？

5. Переведите на китайский язык

1. Нам бы хотелось, чтобы ваша сторона снизила цену до уровня цены мирового рынка.
2. Мы хотели бы с вами сотрудничать и сегодня, и в будущем.
3. Мы постоянно следим за ситуацией с поставками стройматериалов Вашей страной.
4. Я, как человек долгое время занимавшийся подобными опера-

циями, естественно, хорошо владею рыночной конъюнктурой.

5. Цена, которую Ваша сторона только что предложила, очень несправедлива. Надеемся, что Вы еще раз подумаете над ценой.
6. Рубль вот-вот девальвирует, мы не можем идти на авантюру.
7. Валютный кризис в Юго-Восточной Азии сейчас уже, можно сказать, миновал, и мы можем возобновить переговоры.
8. Если вы не понизите цены, мы не будем размещать (делать) крупный заказ.
9. Как старым клиентам, мы даем вам еще неделю для того, чтобы связаться с головной компанией.
10. В последние годы активность на рынке стального проката неизменно низкая.
11. В ответе на наш запрос цены российская компания изложила причины того, почему она не может дать нам предложения цены.
12. Мы опасаемся, что, если ваши цены будут значительно расходиться с ценами других компаний, вы окажетесь в убытке.
13. Цены, предлагаемые в других местах, ниже, и при этом они (другие компании) гарантируют качество и сроки поставок.
14. Мы еще надеемся, что получим ответ от вашей компании.
15. Рынок стального проката достаточно устойчив, сейчас рыночная цена – 400 долларов за тонну.
16. Мы извиняемся, что не смогли более оперативно отреагировать на ваш запрос цены.
17. Колебание валют не позволяют нам установить цены. Из-за этого мы оказались в затруднительном положении.
18. Для обсуждения данной сделки (операции) я предлагаю провести личную встречу.
19. После того, как ситуация улучшится, мы дадим твердое предложение.
20. На состоянии российского рынка сказался кризис мировых валют, рубль девальвировал.
21. Конъюнктура товарного рынка часто меняется, за последние несколько дней цены на рынке (котировки) пошли вверх.

6. Ситуативные задания

(一)你给一个同学解释国际贸易谈判中使用的专门术语，如：询盘，发盘，还盘，虚盘，实盘等。

(二)你跟一位外商讨论在做进出口贸易时采用哪种价格好一些，为什么？

(三)你跟一家中国公司谈生意已经很长时间了。差不多把所有的问题都谈妥了，可是在国内突然发生的货币危机给双方造成了许多困难。你和中方讨论怎么摆脱僵局*，把这笔生意谈成。

* 摆脱僵局 (jiāngjú) – выйти из тупика.

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

交货、供货、询盘、商业、主动、买主、支付、卖方、实盘、虚盘、性质、具体。

发盘

发盘，又称发价，是一种 __1__ 单证，它是出口商愿意按所述 __2__ 条件成交的一种表示。

发盘可以作为回复进口商 __3__ 而提出，也可以不经询盘而出口商 __4__ 提出。

在发盘中通常列明商品名称、数量、品质、价格、 __5__ 期限、 __6__ 条件、包装形式以及其他与商品 __7__ 有关的 __8__ 条件。

如果某种商品的发盘只对一个 __9__ 提出，并表明卖主愿受发盘条件约束（的期

限），那么这种发盘就叫做10，或称固定报价。

如果发盘只报价格而11不须受任何条件约束，那么这种发盘就叫做12，或称自由报价。

8. Справочные тексты

发盘

发盘，又称《报价》或《发价》。交易的一方向对方发出愿意按照某种交易条件达成交易的表示。在对外贸易业务中，通常由买方向卖方发出询盘，然后由卖方向买方发盘。但有时由于卖方不了解当时的市场情况，或不了解买方是否有诚意购买，也可由买方主动向卖方提出发盘。这种由买方提出的发盘，习惯上称为《递盘》。递盘与发盘具有同样的法律效果。发盘分为两种：

㈠实盘，指发盘人所作的在一定期限内愿意按照所提条件达成交易的肯定表示。实盘内容必须具有达成交易的全部必要条件。它对发盘人具有约束力。在发盘有效期内，发盘人非经受盘人同意不得撤回、变更或修改。如在有效期内受盘人无条件地接受，交易即告成立。

㈡虚盘，指发盘人所作的非承诺性表示。虚盘的发盘人不受所发虚盘的约束。它不必具有完整的内容，没有时限的规定，通常还用《以我最后确认有效》或《我方有权先售》等等术语以说明保留。这种虚盘，对发盘人来说，较为灵活，可以根据市场变化挑选成交时机，取得有利的成

交条件。但对受盘人来说，对此并不重视，往往看成一般的业务联系，不利于达成交易。

递盘

递盘指磋商交易中由买方向卖方提出的发盘。在实际业务中，一般是由买方向卖方提出询价，然后由卖方向买方发盘。与此相反，由买方提出的发盘，习惯上称为递盘。

发盘和递盘都具有相同的约束力和法律后果。

Урок 7

1. Текст

还盘

一

甲：李先生，这是我方有关汽车的最低价格，不可能再让了。

乙：如果是这样的话那就没有什么必要再谈下去了，我们是不是干脆放弃这笔生意算了。

甲：我的意思是说，我们的价格永远不可能降到你方提出的水平，差距太大了。

乙：我想我们双方都坚持自己的价格是不明智的，能不能互相作出一些让步？双方都再各让一半，生意不就能成交了吗？

甲：您的建议是…

乙：你方提出的单价比我们可以接受的价格高出100美元，我说的各让一半是名符其实的一半。

甲：你是说，让我们再减价50美元吗？办不到！

乙：您的意见呢？

甲：我们最多只能再减30美元，这可真是最低价了。

乙：这样还剩下20美元的差额了。我们再一次各让一半吧，这样差额就可消除，生意也做成了。

甲：您真有办法，把我说服了。好吧，我们再让一半。

乙：双方在价格上达成了协议，我感到很

高兴。在下一次谈判中，我们再磋商其他条款。

二

甲：林先生，我很想知道你们报盘的情况。

乙：嗯，杰明先生，我们为您保留着这一报盘。请看，600箱红茶。成本加运费、保险费到莫斯科价，每公斤7，5美元，10月份装船。

甲：价格那么高！我们很难销售。

乙：您这样说，使我感到惊奇。您知道从去年以来红茶价格已经上涨。我们的价格和你们可以在别处得到的价格相比是较为优惠的。

甲：恐怕我不能同意这一点。印度才打进市场不久，价格比较低。

乙：不过，茶叶商都知道中国红茶质量高。价格优惠，我认为这个价格是合理的。

甲：毫无疑问，你们的红茶质量高，但是市场竞争激烈，我知道有的国家实际上正在削价抛售。

乙：直到现在，我们的商品总是能够经得起竞争的。别的客户正在不断地向我们购买呢。这一事实本身就说明了问题。在香味和色泽方面，其他牌号的红茶很难与我们的红茶相比。

甲：不过我认为很难说服我们的客户接受你方的价格。

乙：坦率地说，如果不是为了我们之间的友好关系，我们本来不考虑以这个价格报实盘的。

甲：好吧，为达成协议，我接受了。让我

们谈谈数量问题。

乙：我们就价格问题达成了协议，我很高兴。

三

甲：杰明先生，现在请你给我们报实盘吧。

乙：好的。这是我们的报盘：化肥每吨90美元。俄罗斯东方港交货价。谅必您会注意到，我们的价格比目前市场价格低得多。

甲：恐怕我不能同意这一点。我们也接到了别家的报盘。只有谁的价格合理，我们就决定向谁购买。

乙：那好吧，您认为竞争性价格应该是多少呢？

甲：因为我们在互利的基础上做生意，我建议每吨俄罗斯东方港船上交货价为80美元左右。

乙：很遗憾，我们的价格与你方还盘之间的差距太大，恐怕不可能接受你们的还盘。

甲：杰明先生，你们知道行情，无须我再三说明。我们的还盘是有根据的。

乙：我不知道怎样才能达成交易。陈先生，我们各让一半吧，共同努力才能使我们前进一步。

甲：杰明先生，我们的出价是公平合理的。

乙：那么您能告诉我，你们大概需要购买的数量。

甲：大约60000吨左右。

乙：行，陈先生，为了表示友谊，我们接受您方60000吨化肥的还盘。即每吨俄

罗斯东方港船上交货价为80美元。
甲：我很高兴，我们成功地达成了交易，并等待你方的确认。 подтверждение

2. Новые слова

1. 干脆 gāncuì – 1. прямо, просто, начистоту; без волынки; 2. так и быть; ладно; бог с ним
2. 放弃 fàngqì – отказываться; отрекаться
3. 差距 chājù – разница; отклонение
4. 明智 míngzhì – мудрый; разумный
5. 减价 jiǎnjià – снизить цены; сделать скидку
6. 差额 chāé – разница; сальдо; баланс
7. 消除 xiāochú – устранить; ликвидировать; уничтожить
8. 磋商 cuōshāng – обсуждать; согласовывать; договариваться
9. 销售 xiāoshòu – сбыть; реализовать; продать
10. 惊奇 jīngqí – удивляться; изумляться;
11. 别处 biéchù – другое место
12. 竞争 jìngzhēng – соперничать; конкурировать
13. 激烈 jīliè – ожесточённый; жёсткий; острый
14. 削价 xuējià – убавить цену; снизить цену
15. 抛售 pāoshòu – выбросить на рынок (в продажу)
16. 色泽 sèzé – окраска; цвет
17. 谅 liàng – полагать; думать
18. 谅必 liàngbì – судя по всему; по-видимому; по всей вероятности
19. 无须 wúxū – нет необходимости; нет нужды
20. 再三 zàisān – неоднократно; многократно
21. 公平 gōngping – справедливый; беспристрастный

Названия и имена собственные

1. 东方港 порт Восточный

Устойчивые словосочетания

作出让步 – сделать уступку; уступать
各让一半 – каждая сторона уступит 50 %
名符其实 – настоящий; подлинный; соответствующий своему названию; достойный (своего звания)
生意做成 – сделка состоялась
达成协议(交易) – достичь соглашения; договориться о сделке
价格上涨 – цены выросли
打进市场 – выйти на рынок
优质优价 – льготные цены при отличном качестве
毫无疑问 – без сомнения; вне всякого сомнения
削价抛售 – продавать по демпинговым ценам
经得起 – в состоянии выдержать
再三说明 – неоднократно разъяснять; неоднократно свидетельствовать
前进一步 – сделать шаг вперед; продвинуться вперёд
公平合理 – справедливый и разумный
友谊的表示 – выражение дружбы

Дополнительные слова и выражения

1. 货币 – денежная единица; валюта
2. 外币 – иностранная валюта
3. 外汇 – иностранная валюта
4. 现汇 – наличная валюта
5. 本国货币 – национальная валюта

6. 可自由兑换的货币 – свободно конвертируемая валюта; обратимая валюта
7. 不可自由兑换的货币 – неконвертируемая / необратимая валюта
8. 硬通币 – твёрдая валюта
9. 稳定的货币 – устойчивая валюта
10. 兑换处 – обменный пункт
11. 牌价 – курс; справочная цена
12. 兑换率 – обменный курс
13. 外汇牌价 – валютный курс
14. 交易所牌价 – биржевой курс
15. 市场牌价 – рыночный курс
16. 卢布牌价 – курс рубля
17. 股票行市 – курс акций
18. 债券行市 – курс облигаций

3. Дополнительные типовые фразы

1. 贵方的报价对用户原则上是合适的。 – Ваше предложение в принципе устраивает покупателя / клиента.

2. 贵方的报价对我方总的来讲是可以接受的。 – В целом Ваше предложение для нас приемлемо.

3. 一切取决于订货的数量。批量大，可以优惠。 – Всё зависит от объёма заказа. На крупные партии предоставляются скидки.

4. 按我方的计算，价格偏高了。 – По нашим подсчетам, цена несколько завышена.

5. 让我们把你们的价格和你们的竞争对手的价格相比较。 – Давайте проведем сравнение ваших цен и цен ваших конкурентов.

6. 希望你们能同意这个价格。 – Надеемся, что вы согласитесь с этой ценой.

7. 我们研究了报价后认为，价格太高，无法接受。 – Рассмотрев ваше предложение, мы пришли к мнению, что цена слишком высокая и мы не сможем её принять.

8. 我们仔细研究了报价后认为，这个价格是无利可图的。 – Мы тщательно изучили ваше предложение и считаем, что такая цена для нас невыгодна.

9. 我们不同意你方提出的降价10%价格的要求。 – Мы не можем согласиться с вашей просьбой снизить цену на 10 %.

4. Ответьте на вопросы

1. 为什么乙方想放弃汽车的生意？
2. 为了成交，乙方提出什么建议？
3. 乙方同意作出多大的让步？
4. 甲方在价格的问题上态度如何？
5. 林先生报的是什么价格？价格合理吗？
6. 为什么开始杰明先生没有接受中方的报价？
7. 中国茶叶跟别的国家的相比有什么优点？
8. 乙方的报盘和甲方之间的还盘差距是多少？

9. 为什么陈先生认为他的还盘是有根据的？
10. 什么原因使杰明先生接受了中方就价格和供货条件的建议？

5. Переведите на китайский язык

1. Теперь если каждая из сторон уступит еще по половине, сделка состоится!
2. Я считаю, будет неразумным, если и вы, и мы будем жестко настаивать на своих ценах. Может быть, всё-таки возможно взаимно пойти на некоторые уступки?
3. Откровенно говоря, мы не собирались делать твердое предложение исходя из этой цены.
4. Я полагаю, нам вряд ли удастся уговорить наших клиентов согласиться на ваши цены.
5. Мы предлагаем вам более льготные цены, чем те, которые вы сможете получить в других компаниях.
6. Разрыв между нашей ценой и вашим контрпредложением слишком велик.
7. Эта страна только-только вошла на рынок, [поэтому её] цены сравнительно низкие.
8. Только совместными усилиями мы сможем продвинуться в вопросе о цене.
9. Цена за килограмм черного чая с поставкой в Москву, включая себестоимость, транспортировку, страховку (сиф Москва) с отгрузкой на судно в течение сентября составит 10 долларов США.
10. До сих пор мой товар неизменно остаётся конкурентоспособным.
11. Предложенная вашей стороной цена за единицу товара на 100 долларов превосходит приемлемый для нас уровень.
12. По аромату и цвету наш чёрный чай вне конкуренции (чай других марок не может конкурировать).
13. В знак нашей дружбы, мы принимаем ваше встречное предло-

жение цен на химические удобрения.

14. Вы владеете конъюнктурой, поэтому мне нет необходимости ещё и ещё доказывать вам, что наше ответное предложение [цены] обоснованно.
15. Если так, то нет смысла дальше вести переговоры.
16. Предложенная нами цена справедлива и разумна, это конкурентная цена.
17. Вы умеете убеждать, даже меня смогли уговорить!
18. С прошлого года цена на черный чай уже выросла.
19. Мы рады, что достигли соглашения по вопросу цены.
20. У нас остается дельта в 20 долларов. Если эта разница будет устранена, то сделка пройдет (состоится).
21. Наша цена никогда не упадет до того уровня, который предложили вы.
22. Раз так, давайте просто откажемся от этой сделки и всё.
23. Все, кто торгует чаем, знают что китайский чай – это высшее качество и лучшие цены (высокое качество и разумные цены).
24. Это самые низкие наши цены на автомобили, уступить больше этого мы не можем.
25. Мы достигли согласия по цене. Конкретные положения будем обсуждать в следующий раз.

6. Ситуативные задания

(一)你跟中方洽谈汽车的生意，由于目前汽车市场出现不景气现象，市场竞争也越来越激烈。你要求对方做些让步，打些折扣。中方提出什么理由拒绝接受你方的价格？

(二)你搞化肥*的生意。中方想购买几千吨化肥，向你公司询价，可觉得你方的报盘不太合理，不能接受。请讲一讲，双方就价格问题谈判的经过和结果。

* 化肥 (huàféi) – химические удобрения.

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

达成(2)、往来、卖方(3)、交易、买方(3)、合同、全部、接受、购买。

对发盘的回复

对发盘的回复是买方对 1 发盘的答复。如果 2 同意发盘的 3 条件，便可向卖方确认接受发盘。这笔交易就算 4 。

发出订单或签订 5 就是接受发盘。

如果 6 不同意发盘中的条件，或者买方无意 7 所提供的商品，买方便向 8 表示拒绝 9 发盘。这笔交易便算没有 10 。

倘若 11 不同意发盘中的某些条件，如供货数量、质量、价格、交货期等等，买方便将有关意见告知 12 ，于是买卖双方便在交易的主要条件上进行讨价还价，有时甚至是长时间的书信 13 或进行复杂的谈判，直到在 14 的所有基本点上（交易项目、商品质量、价格、交货时间等）完全达成协议时为止。

8. Справочные тексты

还盘

还盘是对发盘的拒绝。它是接盘人对发盘人内容变更的表示，是受盘人以发盘人的身份向原发盘人所作的新的发盘。一般说，一方的发盘经对方改变了内容，还盘以后就应视为失效，发盘人不再受原发

盘的约束；同时，接盘人在还盘中对原发盘有任何一点的改变，或对原发盘有任何一点的减少和增加，都是对原发盘的拒绝，；接盘人在还盘以后又愿意接受原发盘，发盘人既可以确认，也可以拒绝。

受盘人在收到发盘后，有两种处理办法：一种是完全同意发盘所提出的交易条件，并及时向对方发出接受通知，这就是所谓达成交易；另一种情况是，不同意发盘人在发盘中所提出的条件，并向发盘人提出自己的修改条件，这就是所谓的还盘。

此外，还有一种有条件的接受，即在答复对方的发盘时，在表示《接受》的同时，又附加上某种条件，这是还盘的另一种形式，实际上也是对发盘的拒绝。

Урок 8

1. Текст

支付方式与支付条件

一

甲：好吧，我们已经谈妥了价格、质量和数量问题。现在我们讨论付款方式和付款条件，怎么样？

乙：我们只接受不可撤销的凭装船单据付款的信用证。

甲：哦，你们能不能作为例外，接受承兑交单 (D/A) 或付款交单 (D/P)？

乙：恐怕不行。我们坚持用信用证付款。

甲：坦率地说，信用证会增加我方进口货的成本。要在银行开立信用证，我得付一笔押金。这样，那部分资金就周转，因此会增加成本。

乙：您和开证行商量一下，能否把押金设法减少到最低限度。

甲：即使那样，开立信用证还要付银行手续费。假如您能接受承兑交单，这就帮我大忙了。您就当作有信用证一样，向我开汇票，这对您来说区别不大，但是对我关系可大了。

乙：杰明先生，您一定知道，不可撤销的信用证给出口商增加了银行的担保。这是我们双方第一笔业务，我们一定要求用信用证；反过来说，如果我们进口，也采用信用证付款。

甲：我们都退让一步吧，货价的50％用信用证，其余的付款交单，您看怎么样？

乙：好吧，让我向公司汇报一下，是否能作为特殊情况。明天答复您。

二

甲：杰明先生，公司不能答应您50％采用信用证付款的要求。公司坚持要全额信用证。我建议，您把订单数量削减一半，以摆脱您的困境。您可以在将来提出新的订单。
乙：嗯，我考虑一下这种可能性。对了，如果想要你们在六月份交货的话，我需要在什么时候开立信用证呢？
甲：在交货期前一个月。
乙：你们能否提前一点交货呢？
甲：您瞧，备货、制单证、订舱位所有这些都要花时间。您总不能要求我们在不到一个月的时间内交货吧。
乙：好吧，陈先生，我不打算削减订单的数量。您提供的数量我全部都要。我一回去，马上着手办理向你方开立信用证。
甲：那是什么时候呢？
乙：下月初。同时，我希望你们能把一切都准备好，并在收到我方的信用证以后马上发货。
甲：这您就放心好了。我们接受你方的订单，马上就去订舱位，这样在收到你方信用证的两、三个星期内就能发货。
乙：好，谢谢你方的合作。
甲：我们之间的谈判一直愉快而且富有成果。我真诚地希望今后我们之间的贸易额会进一步扩大。

2. Новые слова

1. 撤销	chèxiāo	– отменить *что*; снять *что*; аннулировать *что*
2. 凭	píng	– опираться; основываться; на основании
3. 单据	dānjù	– документ; ордер; расписка
4. 例外	lìwài	– вопреки правилам; исключение
5. 承兑	chéngduì	– акцепт; акцептовать
6. 坦率	tǎnshuài	– прямой; откровенный
7. 押金	yājīn	– денежный залог
8. 资金	zījīn	– денежные средства; капитал
9. 周转	zhōuzhuǎn	– оборот
10. 开证行	kāizhènghháng	– банк, выдающий аккредитив; банк аккредитиводателя
11. 汇票	huìpiào	– переводной чек; вексель; тратта
12. 担保	dānbǎo	– ручаться; поручительство; гарантировать; гарантия
13. 答复	dáfù	– ответить; дать ответ
14. 答应	dāying	– обещать; дать обещание; согласиться; дать согласие
15. 全额	quán'é	– общий объём; общая сумма
16. 订单	dìngdān	– заявка; заказ
17. 削减	xuējiǎn	– уменьшать; убавлять
18. 摆脱	bǎituō	– сбросить; освободиться; избавиться; преодолеть
19. 瞧	qiáo	– смотреть; глядеть
20. 备货	bèihuò	– готовность товара; готовность груза
21. 着手	zhuóshǒu	– приступить *к чему*; начать
22. 真诚	zhēnchéng	– искренний

Устойчивые словосочетания

不可撤销的信用证 – безотзывный аккредитив

装船单据 — погрузочные документы; документы об отгрузке

来个例外 — в виде исключения

承兑交单 — документ против акцепта (D/A)

付款交单 — документ против платежа (D/P)

开立信用证 — открыть аккредитив; дать аккредитив

资金周转 — оборот средств

开汇票 — выписать тратту; выписать переводной чек

摆脱困境 — выбраться из затруднительного положения

制单证 — готовить документы

订舱位 — заказывать / бронировать место [в грузовом] трюме

富有成果 — весьма продуктивный / успешный

交押金 — внести залог

手续费 — сбор за оформление документов; комиссионный сбор

Дополнительные слова и выражения

Формы оплаты

1. 汇付 — перевод
2. 汇款 — перевод; перевести деньги; платёж переводный / переводом
3. 汇兑 — перевод
4. 信汇 — почтовый перевод
5. 邮汇 — почтовый перевод
6. 电汇 — телеграфный перевод
7. 票汇 — перевод в форме чека
8. 转帐 — оплата перечислением; оплата по безналичному расчёту; безналичный платёж; платёж в форме банковского перевода; перечислить платёж

9. 现金汇款 – денежная оплата
10. 托收 – инкассированный платёж; инкассо
11. 电汇托收 – телеграфное инкассо
12. 票据托收 – инкассо векселя
13. 支票托收 – инкассо чека
14. 凭单据付款 – платёж против документов; оплата против документов
15. 凭发货单据付款 – оплата против предъявления документов об отгрузке
16. 凭信用证付款 – платёж по аккредитиву; платёж против аккредитива
17. 代付银行 – банк, производящий оплату по поручению
18. 代收银行 – банк, получающий оплату / платёж по поручению
19. 付款人 – плательщик; трассат
20. 收款 – получать платёж; инкассация
21. 收款人 – адресат / получатель платежа; бенефициарий; переводополучатель
22. 收款员 – инкассатор
23. 收款处 · 收款台 – касса (место кассира)
24. 收证行 – банк аккредитивополучателя
25. 指定银行 – уполномоченный банк
26. 商业信用 – коммерческий кредит
27. 单证 – документ; документация
28. 货运单据 – товаротранспортные документы
29. 开证日期 – дата выдачи / подписания документа
30. 到达地点 – место назначения
31. 切身利益 – жизненные / насущные интересы
32. 责无旁贷 – прямая обязанность; первейший долг

Основные виды аккредитивов

32. 信用证种类 – виды аккредитивов
33. 不可撤销信用证 – безотзывный аккредитив
34. 保兑信用证 – подтверждённый аккредитив

35. 不保兑信用证 – неподтверждённый аккредитив
36. 可转让信用证 – трансфертный / переводный аккредитив
37. 不转让信用证 – непереводный аккредитив
38. 可分割的信用证 – делимый аккредитив
39. 不可分割的信用证 – неделимый аккредитив
40. 即期信用证 – предъявительский аккредитив
41. 远期信用证 – долгосрочный аккредитив
42. 以…为受益人的信用证 – аккредитив в пользу…
43. 开到…名下的信用证 – аккредитив на имя…
44. 数额为…信用证 – аккредитив на сумму…
45. 银行担保书 – банковская гарантия

Сроки оплаты

46. 预付货款 – авансовый платёж
47. 现付 – наличный платёж
48. 分期付款 – платёж в рассрочку
49. 延期付款 – отсроченный платёж

3. Дополнительные типовые фразы

1. 收到贵方准备发货的通知后，我们立即开证。我们希望，能从提单之日起90天内分期付款。 – Как только мы получим Ваше извещение о готовности товара к отгрузке, мы сразу же откроем аккредитив. Мы хотели бы получить рассрочку платежа на 90 дней с даты коносамента.

2. 以信用证付款，我们要向银行支付3%的货款。这会降低我们在这笔交易中的利润。 – При оплате через аккредитив мы должны заплатить банку 3 % от стоимости товара, что может снизить нашу прибыль по этой сделке.

3. 预付100%将使我们财力发生困难。因此我们建议预付50%，其余50%在收到货物后再汇致你方帐户。 – Стопроцентная предоплата вызовет у нас финансовые затруднения. Поэтому мы предлагаем выплатить авансом 50 %, а остальные 50 % будут перечислены на ваш счет после получения товара.

4. 你方可以在俄罗斯对外贸易银行开立《天河》公司为受益人的信用证。 – Вы можете открыть аккредитив в пользу компании «Тянь хэ» во Внешторгбанке Российской Федерации.

5. 凭单据以不可撤销的保兑信用证支付。 – Платеж будет производиться против документов с помощью безотзывного подтвержденного аккредитива.

6. 我们将通知受益人，为他开立不可撤销的确认的信用证。 – Мы уведомим бенефициара о том, что в его пользу открыт безотзывный подтвержденный аккредитив.

7. 我请求你开立为期三个月的信用证。 – Я прошу вас открыть аккредитив сроком на 3 месяца.

8. 我希望从提单开出之日起120天内分期付款。 – Я хотел бы получить рассрочку платежа на 120 дней с даты коносамента.

9. 支付将根据发货情况实施。 – Проплаты будут делаться в соответствии с объемом отгрузки товара.

10.我们准备以信汇方式支付货款。 – Мы готовы оплатить товар почтовым переводом.

11.如果自发货之日起30天内，贵方银行对我方支付凭证给予保障，我方也同意托收方式。 – Если в течение 30 дней с даты отгрузки товара ваш банк даст нам гарантию оплаты, мы также можем согласиться на инкассовую форму оплаты.

12.考虑到我国外汇不足，我们建议部分以卢布结算，部分以美元结算。 – Принимая во внимание нехватку валюты в нашей стране, мы предлагаем производить расчеты частично в рублях, частично – в долларах США.

4. Ответьте на вопросы

1. 甲方和乙方对付款方式和付款条件有什么要求？
2. 为什么甲方拒绝采用信用证付款方式？
3. 不可撤销的信用证对出口商有什么好处？
4. 承兑交单指的是什么？
5. 甲方建议在付款问题上采用什么妥协的办法？乙方同意吗？
6. 开立信用证有时间的限制吗？
7. 准备交货要考虑到哪些措施？
8. 甲乙双方对谈判的结果满意吗？

5. Переведите на китайский язык

1. Прошу подумать над тем, не сумели бы вы на месяц раньше поставить товар?
2. После того, как мы примем от вас заказ, мы сразу же отправимся

бронировать место в грузовом трюме.

3. Как только вы получите наш аккредитив, сразу же отгружайте товар.
4. Безотзывный аккредитив служит для экспортера банковской гарантией.
5. Чтобы открыть в банке аккредитив, я должен внести залог и оплатить сбор за оформление документов.
6. Ну хорошо, а как Вы посмотрите на такой вариант: на 50 % от стоимости товара – аккредитив, а остальное – документы против платежа?
7. Мы принимаем лишь безотзывный аккредитив против документов об отгрузке.
8. Я немедленно приступлю к открытию аккредитива на ваше имя.
9. Наша компания настаивает на оплате аккредитивом.
10. Не могли бы вы сделать исключение: принять [условие] документы против акцепта (D/A), либо документы против платежа (D/P).
11. Сегодня мы хотели бы рассмотреть с вами форму платежа и условия оплаты.
12. Я искренне надеюсь, что в дальнейшем объем нашего товарооборота возрастёт ещё больше.
13. За месяц до сдачи товара вы должны открыть аккредитив.
14. Мне думается, что можно было бы наполовину сократить заказываемое вами количество, что позволит вам выйти из затруднительного положения.
15. Попробуйте договориться с банком, открывающем на Вас аккредитив, не сможет ли банк изыскать возможность максимально снизить сумму залога.
16. Честно говоря, аккредитив может поднять себестоимость импортируемых нами товаров.
17. Переговоры между нашими двумя сторонами от начала до конца проходили в непринуждённой атмосфере и завершились весьма плодотворно.
18. Я доложу компании об особых обстоятельствах, и, возможно,

компания согласится на эту форму оплаты.

19. Я не планирую сокращать заказ по количеству, из того, что вы будете поставлять, мне нужно всё.

20. Компания настаивает на аккредитиве на всю сумму.

6. Ситуативные задания

(一)你跟中国贸易伙伴商谈各种支付方式有什么优劣。你们这一笔生意最好采用哪一种支付方式？

(二)你跟中国的伙伴商谈，在这一笔生意中，采用哪种货币作为支付工具。请详细地解释你的选择。

(三)你跟中国伙伴商定用信用证付款。你们讨论开立信用证的手续和条件。

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

取得、出口商、付款人、金额、商业、切身、到达、信用、直接、收款人、明确、委托、进口商。

支付方式

买卖合同中支付条款一般采用的支付方式有两种：一种是属于 1 信用的支付方式，即由出口商和进口商相互提供 2 ，通常支付方式有汇付和托收。

汇付：是由 3 按照约定的条件和时间通过银行或其他途径将款项汇交 4 的支付方式。汇付一般有三种方式：信汇、电汇和票汇。

托收：是由__5__开立汇票连同货运单据__6__出口地银行通过进口地代收银行向__7__收款的方式。

另一种属于银行信用的支付方式，即由银行提供信用，这种支付方式有信用证、银行保证书等。信用证的主要内容有：①受益人；②开证银行；③开证日期；④信用证种类；⑤信用证__8__；⑥有效期和__9__地点。这条款是__10__关系到买卖双方的__11__利益，必须对此__12__协议，在合同中作出__13__规定。

8. Справочные тексты

信用证

信用证是银行的一种保证文件。由于汇款方式和托收方式对进出口商来说都有不同程度的风险，为了保障买卖双方的利益，就需要有一个双方都信得过的第三者作为中间人起担保作用，这一任务责无旁贷地落在银行身上。银行执行这一任务的主要方法，是根据进口人的申请和指示，开给出口人一份保证在规定的期限内、凭指定的单据支付一定金额的付款保证书，就是我们通常所说的信用证。

付款保证书对出口商来说，只要按照信用证规定的条件提交单据便可得到货款；对进口商来说只要当申请开证时，声明当地收到符合信用证规定的单据时保证付款，并交出一定的押金，他就可以得到他所需要的代表物权的单据。由此可知，银行办理信用证业务实际上是买卖单据，开证行只凭正确的单据付款，单据是否正确

的唯一标准，就是看是否与信用证的规定严格一致。只要单证一致、单单一致，银行就照付货款，至于其他不属于银行所能控制的事故，银行概不负责，故有银行《四不管》的说法，即不管合同、不管货物、不管单据真伪和不管出口商是否履约交货。尽管信用证是以买卖合同为基础开出的，但它与合同是两个独立的交易行为。如出口人未按信用证条款交运货物，进口人可以拒付；出口人按信用证条款交运货物，但有违反买卖契约之处，进口商也可凭买卖契约向出口商提出索赔。所以，我们在执行合同时，不仅要考虑单据、单单相符，还应做到单同（合同）、单货相符。只要做到上述《四相符》，方能保证收汇安全、避免索赔事件的发生。

托收

A. 银行为委托它的销货单位向购货单位收取款项。收取单位的开户银行是在接到销货单位提出的托收凭证和付款凭证（如发货单证）等后，经审核无误后将托收凭证及其他有关单证寄交购货单位开户银行。

B. 托收是出口商开立汇票连同货运单据委托出口地银行向进口商收款的方式。

银行保证书—银行担保书

银行保证书是进口地银行应进口商的要求开给出口商的一种凭证，承担对出口商付款的责任。

Урок 9

1. Текст

期票与贷款

一

甲：第一次有幸与您亲自见面，我很高兴。彼此见面，有利于解决交易过程中所产生的问题。那些函电中需要好几个星期才能解决的问题，往往在会谈中一、两次就可以解决。

乙：这次我来北京是为了我和您当面讨论一下正在谈判中的钢管厂的付款方式问题。

甲：杰明先生，我相信您的到来将加速解决我们向你们购买设备的付款方式问题。我向您表示，我方将在平等互利的基础上与贵方合作。

乙：陈先生，谢谢您的保证。我可以说，如果以这样的精神处理问题，在我们这次会谈中付款问题相信能够取得双方满意的结果。我们向贵方保证，促进我们两国间的技术合作是我们最诚挚的愿望。我们公司随时准备给予你们帮助。

甲：好的，杰明先生，这次交易是我们两家公司之间进行贸易的第一步。肯定地说，如果这回交易做得成功，以后会有更多合作的机会。

乙：太好了。我希望谈谈付款方式。您知道，这些机械设备还有附件和零件的制造过程，至少需要五年。这需要很大一笔钱。在生产过程中我们公司垫

付主机的生产费用，除此之外，还要向分包商支付大笔大笔的生产附件和零件的款项。

甲：不过对你们这样的大企业来说，我们的这批订货当然不会使你们在财务上有困难。

乙：事实上，执行象你们这样的一项庞大的订货，超过了我们的财务能力。如果没有你方开立的信用证作为担保向我国银行融资，那么要我们长时期垫付那些款项，就难办了。所以我们在会谈一开始就坚持即期信用证的付款方式。

甲：可是我方在会谈的最初阶段就讲清楚了，我们这次交易将采用分期付款的方式。

乙：显然，我们必须想出另外一个办法来解决付款问题。我有个建议，您是否同意通过我们向第三国银行申请贷款，用以支付向我们订购的机器的全部价款。我必须说，这仅仅是我们的建议，希望听听你们有关这方面的意见。

甲：那是解决付款问题的一种办法。但我们对您的这个建议必须加以研究。今天我们就谈到这里，如果方便的话，明天上午十点我们再来谈一次。

乙：行，明天上午见。

二

甲：杰明先生，您好。我们现在就谈谈实质问题，您同意吗？

乙：当然同意。我们应该这样来做。陈先生，对于我昨天提出的建议，您有什

么具体的想法？

甲：您建议我们向第三国银行申请贷款。但是，您要知道在这种情况下，就要涉及到另一方，即给钢管厂工程提供资金的银行。这不但会增加工程的费用，同时也会产生许多不必要的因素，因为双方都必须通过银行来做交易。您不认为这样要比仅牵涉到我们双方的分期付款方式复杂得多吗？而且，我昨天说过，你们公司向我们钢管厂这样的工程提供资金毫无疑问是很有保险的。

乙：您可以那么说，但作为成套设备的出口商，我们总是希望我们的投资能尽早而又安全地收回来。

甲：我能理解这一点。但您可以放心，还款确实是有保障的。

乙：是的。你们公司一向严格履行与国外买主签订的合同条款。若不是这笔交易牵涉的款项如此庞大，我是不会来到这儿的。所以我们总得想方设法来达成协议，解决付款问题。

甲：好的。那就请您讲讲关于付款条款的建议。

乙：陈先生，您看，这些机器的总值为二亿五千万美元。机器在五年内分五批运往中国。为了帮助我们做成这笔交易，我建议开具价值为五千万美元的远期汇票，偿付第一批的货款。期票为2001年九月二十八日到期。你们就得在汇票背面签字表示承兑，并必须由北京中国银行附签，以证明你方签字是真实有效的。这张期票代表第一期付款，在签合同时就得付给我们。

有了你方签字承兑的汇票，我们就能向我们的国家银行申请贷款。

甲：行。这对我们来说是可以接受的。只有当你方按时履行了合同条款，我方到期就兑付期票，这一点双方是理解的。

乙：当然是。我们将履行合同的全部条款。我认为现在支付条款方面已解决。一两天内就将期票送来请您承兑。

甲：这是分期付款的第一笔。

乙：对，关于所剩的四批货，我们确认，在第一批机器完成的时候，我们尽早提前通知贵方装船日期。在这同时还给你方开出另一张期票，请您承兑，金额是下一批货。其他三批货如法炮制。

甲：好的。另外有一件事。就是各批货的装船日期和付款细节要在合同中写清楚。它们对双方都有约束力。然而，为了使我方能够作出必要的安排，请贵方最迟在每批货装船前一个月来电报通知我方。

乙：这没问题。

甲：我们将出具一封中国银行的保证函。只要你方发运的机器的质量和规格是严格地与合同条款相符。银行保证在我们承兑的期票到期时支付款项。

乙：我认为，我方也应该做同样的事。

甲：是的。与此同时，贵方必须提交由两家可靠的银行联合或分别签署的保证函，保证贵方按期执行合同条款，如果贵方不能按照合同交机器，那贵方就得偿还我们已付的各批货款。这些保证函的样本将作为合同的附件。

乙：我已经和我们的银行就保证函一事做好安排，任何时候都可以提交。所以请准备好合同，一切就绪，我就来签字。

甲：那太好了。现在一切问题都已解决了，合同希望一两天内就能准备好，交双方签字。与此同时，贵方可以将首批货的期票送给我们承兑。后天十点钟签字，您看怎么样？

乙：可以，后天十点，我再来见您。陈先生，再见。

甲：再见，杰明先生。您能亲自来北京，我们表示感谢。

2. Новые слова

1. 期票 qīpiào – вексель; срочный вексель
2. 函电 hándiàn – письма и телеграммы; переписка
3. 当面 dāngmiàn – в лицо; в глаза; лично
4. 钢管 gāngguǎn – стальные трубы
5. 付款 fùkuǎn – уплатить; заплатить; выплатить
6. 诚挚 chéngzhì – искренний; от всей души; от всего сердца
7. 附件 fùjiàn – 1. агрегат; 2. приложение; дополнение
8. 零件 língjiàn – деталь
9. 垫付 diànfù – авансировать
10. 分包商 fēnbāo shāng – предприниматель, выполняющий часть заказа / подряда; субподрядчик
11. 款项 kuǎnxiàng – средства; деньги
12. 财务 cáiwù – финансы
13. 庞大 pángdà – громадный; колоссальный; громоздкий

14. 融资 róngzī — финансирование
15. 申请 shēnqǐng — заявка; заявление; подать заявление; просить; ходатайствовать
16. 贷款 dàikuǎn — кредит; ссуда; кредитовать; дать / открыть / предоставить кредит
17. 涉及 shèjí — затронуть; иметь отношение к…
18. 工程 gōngchéng — строительство; работа; объект
19. 牵涉 qiānshè — касаться; иметь отношение к…; затрагивать кого / что
20. 汇票 huìpiào — тратта; переводный вексель
21. 兑付 duìfù — уплатить наличными[деньгами] по чеку / векселю; принять вексель к оплате
22. 业已 yèyǐ — уже
23. 适用 shìyòng — годный; пригодный; применимый; подходящий
24. 细节 xìjié — частность; мелочь; деталь; подробность
25. 规格 guīgé — стандарт; нормаль; спецификация

Устойчивые словосочетания

有利于 — полезный для…; способствовать
加速解决 — ускорить решение
平等互利 — равноправие и взаимная выгода
处理问题 — решать вопрос;
取得结果 — добиться результата; получить результат
促进合作 — стимулировать сотрудничество; способствовать сотрудничеству
给予帮助 — оказывать помощь
肯定地说 — утверждать; категорично утверждать; констатировать
支付款项 — выплатить сумму денег

超过财务能力 – превосходить финансовые возможности

分期付款 – платить / рассчитываться в рассрочку

申请贷款 – обратиться с просьбой / заявлением о выделении кредита

提供资金 – предоставить средства

成套设备 – комплектное оборудование

履行合同条款 – выполнять / исполнять пункты контракта

开具汇票 – выписать вексель

如法炮制 – поступать аналогично; действовать по шаблону; действовать по инструкции

提交保证函 – представить гарантийное письмо

有约束力 – иметь обязательную силу

期票到期 – срок действия векселя истёк

一切就绪 – всё в полном порядке; всё выполнено

兑付期票 – принять вексель к оплате; домицилировать вексель

Дополнительные слова и выражения

1. 贷款 – кредит; кредитование; ссуда; предоставлять кредит
2. 信贷 – кредит; кредитование
3. 投资贷款 – инвестиционный кредит
4. 优惠贷款 – льготный кредит
5. 无息贷款 – беспроцентный кредит
6. 现金贷款 – кредит в наличной форме
7. 商品贷款 – кредит в товарной форме; товарный кредит
8. 实物贷款 – кредит в натуральной форме; натуральная ссуда
9. 提供贷款 – предоставлять кредит
10. 发放贷款 – давать / предоставлять кредит / ссуду

11. 收回贷款 — вернуть кредит
12. 归还贷款 — вернуть кредит
13. 偿还贷款 — погашать кредит
14. 还本付息 — вернуть заём с процентами; погасить заём и выплатить проценты
15. 贷款方 — кредитор
16. 借款 — денежный заём; заём; занимать средства; получать кредитование
17. 借款方 • 借款人 • 借款单位 — заёмщик; ссудополучатель; ссудоприниматель; должник
18. 借入资金 — заёмные средства
19. **赊帐** (shēzhàng) — в кредит
20. 赊帐购买 • 赊购 — покупать в кредит; аконто
21. 赊卖 — покупать в кредит
22. 赊帐销售 • 赊销 — продавать в кредит; аконто
23. 赊帐提供 — поставлять в кредит
24. 赊帐交易 — сделка в кредит
25. 信用卡 — кредитная карточка
26. **债务、负债** — долг; задолженность; обязательство; долговое обязательство
27. 外债 — внешний долг
28. 内债 — внутренний долг
29. 还债 — выплачивать долги
30. 借债 — брать деньги в долг
31. 取消债务 — аннулировать долг
32. 消还债务 — погашать задолженность
33. 追偿债务 • 追债 — взыскивать долг
34. 债权 — право кредиторов; долговое притязание; требование
35. 债法 — обязательственное право
36. 债权人 • 债权方 — кредитор; заимодатель; ссудодатель
37. 债权国 • 贷款国 — страна-кредитор
38. 借债国 • 借款国 — страна-заёмщик
39. 债户 — должник

40. 债务国 · 负债国 – страна-должник; страна-дебитор
41. 债券 – облигация; долговое обязательство
42. 本票=汇票 – простой вексель; долговое обязательство
43. 汇票持有人 – держатель / владелец векселя / тратты; ремитент
44. 汇票到期 – наступления срока тратты
45. 开出汇票 – выставить тратту
46. 期票债务 – задолженность по векселям
47. 票据 – вексель; камбио
48. 持票人 – векселедержатель; предъявитель векселя; держатель; предъявитель
49. 所载金额 – записанная / оговоренная сумма
50. 载明债务人 – предусмотреть / оговорить [в документе] лицо, берущее на себя долговое обязательство
51. 扣回 – удерживать / вычитать
52. 存款 – сбережения; денежный вклад; депонированные средства
53. 闲置的资金 – свободные денежные средства
54. 流动资金 – оборотные средства
55. 收取过期利息 – взимать проценты за просрочку
56. 指定用途 – целевое назначение
57. 诉诸司法机构 – обращаться с иском в судебные органы
58. 封存物资 – опечатывать материальные ценности / материальные средства
59. 处理库存物资 – распоряжаться материальной наличностью; решать вопрос о материальной наличности

3. Дополнительные типовые фразы

1. 您是否考虑过我们的请求，为在我们厂建设新的厂房提供贷款？	Рассмотрели ли Вы нашу просьбу о предоставлении нам кредита на строительство новых цехов на нашем заводе?
2. 我们可以向贵厂提供5年贷款，每年按2%计息。	Мы можем предоставить вашему заводу кредит на 5 лет из расчета 2 % годовых.
3. 利率我们感到有些偏高，您能否降低些？	Нам кажется, что кредитная ставка несколько высоковата. Не могли бы Вы её немного снизить?
4. 我们希望可以用传统的出口货物偿还贷款。	Мы рассчитываем, что погашать кредит можно будет поставками наших традиционных экспортных товаров.
5. 我认为，你们应该用硬通货偿还贷款。	Мы считаем, что кредит должен погашаться твёрдой валютой.
6. 国际货币基金决定再向俄罗斯提供总金额为十亿美元的贷款。	МВФ принял решение о предоставлении России нового кредита / займа в объеме 1 млрд. долларов.
7. 这笔贷款中有40%是无息贷款，偿还期限定为15年。其余60%是低息贷款，年利率是7%。	Сорок процентов общего объёма кредита – беспроцентный кредит со сроком погашения 15 лет. Остальные 60 % – кредит с низким процентом – годовая ставка 7 %.

8. 我们要和世界银行就债权债务结帐清偿问题进行谈判。 – Мы должны провести с Всемирным банком переговоры по проблеме долговых обязательств, расчетов по долгам и погашения долгов.

9. 我方同意贷款给贵方建造这个工程项目。 – Мы согласны предоставить Вам кредит на строительство этого объекта.

10. 贷款可用于设备购置。 – Кредит можно использовать для закупки оборудования.

11. 国家银行提供贷款的条件是什么？ – На каких условиях предоставляет кредиты национальный банк?

12. 能否将优惠期延长到两年？ – Можно ли продлить льготный период до двух лет?

4. Ответьте на вопросы

1. 面对面谈业务有什么好处？
2. 杰明先生这次来北京出于什么目的？
3. 中方把什么原则作为合作第一基础？
4. 俄方对两国间的技术合作抱有什么希望？
5. 为什么这次交易对两家公司都十分重要？
6. 这笔交易主要的费用在哪里？
7. 为什么俄方坚持即期信用证的付款方式？
8. 中方在最初阶段怎么样看待付款问题？
9. 俄方提出的新建议有什么想法？
10. 中方接受了俄方的新建议没有？

11. 向银行申请贷款有什么缺点？
12. 谈交易时，对出口商极为重要的是什么？
13. 这笔交易的总值为多少？
14. 俄方想拿到中方签字承兑的汇票目的为何？
15. 在第一批机器完成的时候，买方要实行哪些措施？
16. 为什么合同中必须把装船日期和贷款细节写清楚？
17. 银行保证在哪种情况下按期票支付款项？
18. 如果买方不能按照合同交易，怎么办？

5. Переведите на китайский язык

1. Если вы своевременно выполните все положения договора, мы по окончании срока примем вексель к оплате.
2. Мы постараемся как можно раньше сообщить вам дату погрузки судна.
3. Банк гарантирует, что когда закончится срок действия акцептованного нами векселя он проведет выплату.
4. Что Вы конкретно думаете по поводу моего вчерашнего предложения?
5. Я предлагаю выписать долгосрочную тратту на сумму 10 миллионов долларов США в оплату первой поставки.
6. При наличии акцептованной Вами тратты мы сможем обратиться в банк за кредитом.
7. Нам необходимо изучить это Ваше предложение.
8. Мы не имеем возможности авансировать такие большие средства на длительный период.
9. Наша компания всегда строго выполняла положения договоров, заключённых с зарубежными покупателями.

10. Процесс [наладки] производства агрегатов и деталей займёт минимум 5 лет.
11. Если бы не значительный объем средств, которые вовлечены в данную сделку, я бы не приехал сюда.
12. Как экспортер комплексного оборудования, мы всегда рассчитываем на скорейший и полный возврат наших инвестиций.
13. Контракт, по всей видимости, в течение одного-двух дней будет уже готов, и его можно будет передать обеим сторонам для подписания.
14. Если мы исходя из таких принципов будем подходить к решению проблем, я верю, что по вопросу платежей мы сможем выйти на результат, устраивающий обе стороны.
15. Прошу Вас высказать предложения по пункту об условиях платежа.
16. В течение одного-двух дней я пришлю вам вексель для акцептования.
17. Личные встречи способствуют разрешению проблем, возникающих в ходе сделок.
18. Для полной оплаты всей техники, закупаемой у нас, вы могли бы использовать кредиты, которые вы можете получить в банках третьих стран.
19. Этот наш небольшой по стоимости заказ не вызовет у вас никаких финансовых затруднений.
20. Сроки погрузки всех партий товара на судно и детали оплаты должны быть четко прописаны в контракте.
21. Наши финансовые возможности никак не позволяют нам выполнить столь крупный заказ, как ваш.
22. Для того, что бы мы могли проводить необходимую подготовку, мы просим вас не позднее, чем за месяц перед погрузкой на корабли каждой партии, уведомлять нас телеграммой.
23. Наша сторона ещё в самом начале переговоров четко заявила, что данная сделка будет совершена на условиях рассрочки платежа.
24. Вы должны расписаться на оборотной стороне тратты, что бу-

дет означать, что вы её акцептуете.

25. Мы будем сотрудничать с Вами на основе равенства и взаимной выгоды.

26. Я верю, что Ваш приезд ускорит решение проблемы платежей по закупаемому нами у вас оборудованию.

27. В подтверждение того, что ваша подпись имеет силу, эта тратта должна быть завизирована Пекинским отделением Банка Китая.

28. Вы должны представить гарантийное письмо, совместно или раздельно подписанное двумя надёжными банками.

29. Возврат средств, предоставляемых Вашей компанией на наш проект, гарантирован.

30. Мы заверяем Вас, что самым искренним нашим желанием является содействовать техническому сотрудничеству между нашими странами.

31. Если данная сделка пройдёт успешно, то впоследствии нас ожидают ещё большие возможности для сотрудничества.

6. Ситуативные задания

㈠你跟中国伙伴洽谈给中国提供建设发电站所需要的设备。这笔交易总金额相当大。中国公司无法单独承担所有有关费用。你们在考虑向中国人民银行申请贷款来解决按时付款的问题。

㈡你向一位经济学专家咨询*，在什么条件下银行可以提供贷款？期票有什么作用？

*咨询 (zīxún) – консультироваться.

7. Упражнения на подстановку

А. Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

发放、信贷、用途、吸收、需要、资金、流动、供应。

信贷资金

国家银行通过__1__存款的方式，把国民经济中暂时闲置的__2__集中起来，用有借有还的__3__方式，__4__生产和流通过程中的资金__5__。国家银行__6__给商业企业的贷款，形成企业的借入__7__资金和技术措施资金。企业在使用这部分资金时，只能用于指定__8__，不能用于其他开支。

В. Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

凭证、支付、债权、签发、债务人、到期日、无条件、持有。

期票

期票是信用工具的一种，又称本票。它是出票人__1__的，于指定的__2__由自己无条件__3__所载金额给持票人的一种票据。票据由债权人__4__的、载明__5__按照规定期限__6__地支付一定金额的债务__7__。票据是债权人__8__的一种保证。票据有期票和汇票两种。

信贷管理

信贷是银行在国民经济中进行收存和借贷资金的活动。信贷活动包括资金来源和资金运用两个方面。银行在运用资金时必然与他方发生信贷法律关系，即以银行为一方，根据一定条件，把资金贷给他方使用，他方按合同规定的时间归还贷款，并付利息。在签订信贷合同时，银行应注意执行借款确有物资保证，到期还本付息等原则。合同签订后，借款方必须贯彻执行专款专用的原则。银行有权了解和检查借款方计划执行、经营管理、财务活动、物资库存等情况。如借款到期不还，银行有权从其帐户的项目中扣回，并停止贷款，增收过期利息，有时根据情况可提前收回一部或全部贷款，封存或处理其库存物资，直至诉诸司法机关依法强制单位还款。

Урок 10

1. Текст

成交

一

甲：陈先生，什么价格水平您认为可以接受？

乙：我已经讲过，你方出价太高使我方难以还价，希望你方采取主动弥补差距。

甲：好吧，接受您的意见，我们准备削价5%，希望我方这一步能打开局面。

乙：我们也这样希望。不过杰明先生，恐怕还很困难。当然，你们已经前进了一步，但是差距还是太大。

甲：陈先生，看你的了。您提出一个价格吧。

乙：为使你方报盘可以成为谈判基础，我认为您应象刚才一样再跨出一步。

甲：这不行。您知道，我方利润很少，实在经不起这样大幅度的削价了。

乙：杰明先生，我不想使您感到失望。但是如果你方坚持这一意见的话，我没有别的办法，只好从别处购买了。请仔细考虑一下，我们衷心希望这次谈判能圆满成功。

甲：我无权同意这样大幅度削价，请您等我一、两天，好吗？我要等国内公司的答复。

乙：当然可以，我们在星期五上午再见面，好不好？

甲：好，星期五上午九点见。

二

甲：杰明先生，早上好。有什么消息吗？

乙：有，我已经说服我方出口部经理同意降价10％。他着眼于将来业务，所以破格降价。

甲：好，我十分赞赏你方做了这些让步。

乙：我再重复一下报盘，15台隧道钻机，规格详见技术资料，每台5万7千瑞士法郎，俄罗斯东方港口离岸价。交易就按此价定下来吧。

甲：行啦。我们逐项检查一下这项交易的其它条款，好吗？看看有没有意见不一致的地方。

乙：好，我们同意关于包装和唛头的条款，事实上我们机器的包装都采用适合于长途海洋运输的崭新牢固的木箱。

甲：机器的包装必须防湿、防潮、防锈、防震，並且经得起粗鲁的搬运。

乙：我们会注意的。

甲：装船期不能迟于明年四月。

乙：没有问题。

甲：关于付款条件呢？

乙：付款用信用证，在交货前15到20天期间由买方开出。信用证有效期应至货物装船后15天截止。

甲：行。关于商检和索赔有什么问题吗？

乙：完全没有问题。我们的机器经得起任何质量和性能方面的检验。

甲：行了，我们已经就各个要点取得一致意见了。

乙：是的，我们很高兴这项交易圆满成功。合同什么时候能签？

甲：这几天我就把它准备好。

三

甲：杰明先生，你是我们的老朋友。为了表示友谊，并将业务进一步发展，我们准备削价5%，这样做您满意了吗？

乙：太好了！谢谢您作了让步。我很高兴接受。

甲：现在我重复一下，6000台《星保》牌收录机，规格根据我方目录，莫斯科到岸价为每台20美元。你们已同意用美元付款，对吗？

乙：对，我一回国，就着手办理开证。

甲：请在交货前30天开立信用证，以便我方有充分时间做好必要的安排。另外，信用证应在装船后15天内保持有效。

乙：没有问题，可以安排。我知道你们将在5月底之前交货。

甲：是的，我们将根据规定时间交货。最后一点，商检由上海商品检验局进行。其检验结果是最后依据，这对双方都有约束力。

乙：是的，我们同意这条。我方对贵国的商检机构很信任。

甲：你们可以放心。我们将尽一切可能防止次品出口。但是万一有争议的话，我们希望通过友好协商来解决。

乙：完全正确。我们过去就是这样做的。

甲：好吧，我们已谈妥。我在几天内将合同准备好。

乙：能否快点，我今天就要拿到，我明天回国，飞机票已订好了。

甲：让我想想，我争取明天给您，万一来

不及，我们将用特快传递寄给您。
乙：好。

2. Новые слова

1. 弥补 mībǔ – восполнить; пополнить; компенсировать
2. 利润 lìrùn – прибыль
3. 幅度 fúdù – масштаб; размер; амплитуда; в рамках
4. 降价 jiàngjià – снижать цены
5. 着眼于 zhuóyǎnyú – направлять / обращать внимание на *что*; учитывать *что-либо*
6. 破格 pògé – вне правил; в виде исключения
7. 赞赏 zànshǎng – восхищаться *кем / чем*; восхищение
8. 隧道 suìdào – тоннель; туннель
9. 钻机 zuānjī – сверлильный станок; буровая машина
10. 逐项 zhúxiàng – пункт за пунктом
11. 唛头 màtou – грузовая / товарная / транспортная маркировка; транспортные реквизиты
12. 崭新 zhǎnxīn – новейший; последняя разработка / модель (зд. – новый, не бывший в употреблении)
13. 牢固 láogù – прочный; крепкий
14. 防湿 fángshī – водонепроницаемый; гидроизолирующий
15. 防潮 fángcháo – влагостойкий; влагозащитный; тропическая [упаковка]
16. 防锈 fángxiù – антикоррозионный
17. 防震 fángzhèn – противоударный; амортизирующий
18. 粗鲁 cūlǔ – грубый; наглый; дерзкий
19. 截止 jiézhǐ – прекратить; прекращение

20. 商检	shāngjiǎn	– товарная экспертиза
21. 索赔	suǒpéi	– рекламация; претензия
22. 要点	yàodiǎn	– основное положение; основной пункт; суть; ключевой момент / пункт
23. 目录	mùlù	– каталог; оглавление
24. 依据	yījù	– основываться; основание; оправдательный документ
25. 信任	xìnrèn	– доверять; доверие
26. 次品	cìpǐn	– посредственный; недоброкачественный; дефектный
27. 传递	chuándì	– передавать; передача (напр., о документах); доставлять; доставка (почтовых отправлений)

Устойчивые словосочетания

弥补差距	– сокращать разницу; сблизить позиции
打开局面	– выйти из положения / тупика; разрядить ситуацию
前进一步	– сделать шаг вперед; продвинуться
跨出一步	– сделать большой шаг
大幅度削价	– большая уценка; значительное снижение цены
经得起削价	– выдержать понижение цены
感到失望	– испытывать разочарование
仔细考虑	– тщательно обдумывать; продумать
圆满成功	– полный успех (*напр., визита, переговоров, сделки и т. д.*)
隧道钻机	– проходческий агрегат / щит
技术资料	– техническая документация
商品商检局	– бюро / управление товарных экспертиз
经得起检验	– выдержать экспертизу
取得一致意见	– прийти к единому мнению / общей позиции
特快传递	– экспресс-почта; экспресс-доставка

Дополнительные слова и выражения

1. 成交条件 – условия (заключения) сделки
2. 成交确认书 – подтверждение о сделке; конфирмация (sales confirmation)
3. 君子协定 – джентльменское соглашение
4. 口头合同 – вербальный контракт; вербальный договор
5. 书面合同 – письменный контракт; письменный договор
6. 书面契约 – письменная сделка
7. 书面确认 – письменное подтверждение
8. 合同文本 – текст контракта / договора
9. 口头交易 – устная сделка
10. 口头协议 – устное соглашение; устная договорённость
11. 品质・商品质量 – качество товара
12. 次等品 – товар второго сорта; второсортный товар
13. 劣品 – заваль
14. 劣等品 – товар низкого качества; низкосортный товар
15. 劣质产品 – продукция низкого качества
16. 劣质商品 / 货物 – бросовый товар; недоброкачественный товар; низкокачественный товар
17. 高 / 低质品 – товар высокого / низкого качества
18. 高 / 中、低档商品 – товары высокого / среднего, низкого качества
19. 精品 – товары эксклюзивного / высшего качества
20. 积压的产品 – залежалая продукция
21. 水货 – контрабандный товар
22. 经营方案 – бизнес-план; методы хозяйствования

3. Дополнительные типовые фразы

1. 如果没有其他意见，洽谈就到此结束吧。 – Если нет других мнений, то переговоры на этом завершим.

2. 这次谈判很有成效，使双方都很满意。 – Эти переговоры были весьма плодотворными, и обе стороны удовлетворены их результатами.

3. 所有的问题我们都谈妥了。 – Мы договорились по всем вопросам.

4. 谢谢贵方满足了我方的要求。 – Благодарю вас за то, что вы пошли нам навстречу.

5. 希望我们的谈判能顺利结束，我们能在近期内签合同。 – Надеемся, что наши переговоры завершатся успешно и мы в скором времени сможем подписать контракт.

6. 我希望，我们之间不会发生违反合同的现象。 – Я надеюсь, что ни вы, ни мы не сорвём выполнение договора.

7. 我们双方已就合同的主要条款达成了协议。 – По основным положениям контракта мы уже достигли соглашения.

8. 这超出了我的权限。 – Это вне моей компетенции.

9. 我们希望与贵公司建立长期的经贸联系。 – Мы хотели бы установить с Вашей компанией долговременные экономические связи.

10. 我们确信，贵公司是可靠的贸易伙伴。 – Мы убеждены, что Ваша компания – это надёжный торговый партнёр.

11. 签字以后双方就必须贯彻《重合同，守信用》的原则，严格执行合同。 – После подписания контракта стороны обязаны следовать принципу «Уважай контракт, держи слово» и строго соблюдать контракт.

12. 我方对合同草案进行了详细讨论，原则上同意签署此合同。 – Мы провели детальное обсуждение проекта контракта и в принципе согласились подписать его.

13. 请看一下，俄文本和中文本内容是否相符。 – Пожалуйста, посмотрите, соответствуют ли друг другу русский и китайский тексты.

14. 这是中文合同，请您仔细审核所有条款，提出宝贵意见(提出修改或补充的意见)。 – Это текст контракта на китайском языке. Пожалуйста, внимательно проверьте все статьи и выскажите Ваши замечания (поправки и дополнения).

4. Ответьте на вопросы

1. 为什么俄方同意削价5%？
2. 俄方决定削价5%使中方满意吗？

3. 中方认为什么样的让步可以成为谈判的基础？
4. 大幅度的削价对俄方能带来什么结果？
5. 削价问题最终由谁决定？
6. 这项交易按什么价格定下来的？
7. 买方采用什么运输包装？
8. 用信用证付款有什么时间限制？
9. 俄方按什么条件购买中国制造的6000台《星保》牌收录机？
10. 经商检局检验的目的为何？

5. Переведите на китайский язык

1. Мы сдадим товар в соответствии с утвержденным графиком.
2. Аккредитив открывается покупателем за 15–20 дней до начала поставки товара.
3. Товарная экспертиза проводится шанхайским управлением товарных экспертиз.
4. Наша техника выдержит любые контрольные испытания: и по качеству, и по свойствам (техническим параметрам).
5. У меня нет полномочий давать согласие на столь значительное снижение цены. Посмотрим, удастся ли мне уговорить управляющего нашего экспортного отдела.
6. У нас очень маленькая прибыль, [поэтому] нам не по плечу столь значительное снижение цены.
7. Пожалуйста, просмотрите внимательно все положения, касающиеся этой сделки на предмет того, нет ли мест, по которым у нас существует расхождение во мнениях.
8. Прошу вас открыть аккредитив за 30 дней до отгрузки товара с тем, чтобы мы имели достаточное время провести надлежащую подготовку.
9. Упаковка должна защищать от воды, влажности, коррозии, ударов, а также выдерживать жёсткие условия погрузки и транспортировки.

10. Результаты испытаний, [подтверждённые] управлением товарных экспертиз, являются окончательными и имеют обязательную силу для обеих сторон.
11. Срок действия аккредитива должен заканчиваться через 15 дней после погрузки товара на судно.
12. Мы искренне надеемся, что нынешние переговоры увенчаются успехом.
13. Даже если возникнут какие-то разногласия, мы надеемся, все будет улажено путём дружественных консультаций и согласований.
14. Он исходит из перспектив наших будущих сделок, поэтому в порядке исключения снизил цену.
15. Если ваша сторона настаивает на такой точке зрения, нам придется покупать в другом месте.
16. Мы очень рады, что [переговоры по] этой сделке завершились полным успехом.
17. Контракт мы перешлем Вам экспресс-почтой.
18. Цена, которую предложила ваша сторона, настолько высока, что нам даже трудно вести торг. Хотелось бы надеяться, что ваша сторона примет на себя инициативу по сокращению разрыва [в цене].
19. В качестве упаковки для нашей техники мы всегда используем новые прочные деревянные ящики, отвечающие требованиям перевозки морем на большие расстояния.
20. Мы очень доверяем органам товарной экспертизы Вашей страны.
21. Я ценю то, что ваша сторона сочла возможным пойти на эти уступки.
22. Мы хотим вас заверить, мы приложим все усилия для того, чтобы исключить поставку некачественной продукции на экспорт.
23. Исходя из стремления заключить сделку, мы готовы пойти на 5-ти процентное снижение цены.

24. Чтобы ваше предложение цены стало основой для переговоров, я полагаю, вы должны сделать еще шаг.

6. Ситуативные задания

㈠你跟中国伙伴的贸易谈判陷入僵局。双方为了打开局面，采取了一些措施，各作出了让步，结果达成了交易。

㈡你通过中国某某公司购买一批服装的交易已达成了，可是发现还存在着不少问题。双方在考虑怎么克服困难和异议，在尽短的时间内签订有关合同。

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

书面、交易、简化、确定、卖方、用于、重要、当面、买方。

买卖合同

成交确认书，是买卖合同的 __1__ 形式，多 __2__ 一般商品或成交额不大的 __3__。其内容一般只包括交易的 __4__ 条件。由 __5__ 制作的，称为《购货确认书》；由 __6__ 制作的，称为《销售确认书》。买卖合同也有在 __7__ 谈判成交时口头 __8__ 的。口头合同一经达成，即备制 __9__ 合同，由买卖双方签认备查。

交易磋商

交易磋商，指买卖双方就具体交易所进行的讨价还价和意见交换的过程。一般都要经过询盘、发盘、还盘和接受四个环节。交易磋商的主要内容包括买卖条件、买卖双方的权利与义务等。

交易磋商前的准备工作十分重要，一般要根据经营方案，作好市场调查研究、客户选择、广告媒介选择、运输方式和目的港选择、货源准备、成本核算等。

Урок 11

1. Текст

交货条件

一

甲：我们已经谈妥了付款条件，你方是否能够在九月份交货？

乙：我看不行。

甲：那么最早什么时候可以交货呢？

乙：恐怕要在十月中旬。

甲：那太迟了。您知道，在我们那里九月份是这种商品的上市季节。我们的海关手续相当繁琐，从交货到我们的零售商收到货，总共要用四到五个星期。因此，十月份之前货必须装上船，否则我们赶不上销售季节了。

乙：我明白。但是，我们工厂第三季度的生产任务已全部排满了。事实上，我们有很多客户在订第四季度交的货。

甲：李先生，你当然知道交货时间对我们来说很重要。如果在我们把商品投放到市场上去的时候，别的进口商已经把商品脱手赚钱，那我们就亏了。

乙：这一点我明白。但是今年的订货量实在太大了，非常抱歉，我们无法在十月份以前交货。

甲：您能不能想些办法说服厂家提前一些交货吗？适时交货对我们关系可太大了！

乙：好吧，杰明先生，我们最不愿意做那些使客户失望的事情，尤其象您这样的老客户。我们和厂家联系一下，听

听他们的意见。

二

甲：我刚想起来，还有一种确保即期交货的可能性。
乙：什么可能性？
甲：把交货港从上海改为香港，怎么样？
乙：恐怕我方不能同意。我们是在上海达成交易，而所订的货又在上海生产，我要指出，我们接受的所有订货是从上海发货的，香港不行。
甲：你看，从上海到东方港每个月只有两个航次，而从香港到达汉堡港口的船却相当多。如果在香港交货，我们收到货物的时间更会早得多。
乙：我明白了，你想在香港转船，是不是？
甲：正是这样，因为我们想在旺季把商品投放市场。
乙：这个想法倒不错。不过麻烦的问题是，在香港转船期间，货物有被偷窃和损害的风险。我们可以把货物运到香港并代为订船，您看怎么样？
甲：对我来说，这样也可以，但我得请示公司。明天给您答复。你们能在九月底以前发货吗？
乙：我们尽力而为吧！不管怎么样，请您放心，交货不会迟于十月中旬。

三

甲：你们能否想些办法提前交货？
乙：噢，我们的厂家现在很忙，要提前恐怕很难。
甲：希望您设法说服他们加速生产。

乙：我们几乎每天根据订单核对他们的生产进度。由于接连不断收到新的订单，他们一天三班倒来加快生产。抱歉得很，我们承担的任务无法超出生产计划所能完成的限度。

甲：如果是这样，就没什么可多谈的了。那么您能不能最后确定一下究竟什么时候能交货呢？

乙：要到十月中旬，这是我们能够答应的最早日期。

甲：好吧，那就以您的话为准。我建议，您在合同里写上《十月十五日或以前交货》，行吗？我们在九月初开立信用证。

乙：好！就这样决定吧！我们尽力把交货期提前到九月份。有些订单有可能取消，不过没有把握。无论结果如何，我会找办法通知您。

甲：您想得真周到。谢谢您。

2. Новые слова

1. 繁琐 fánsuǒ – многословный; хлопотный
2. 季度 jìdù – квартал (1/4 часть календарного года)
3. 脱手 tuōshǒu – продать; сбыть с рук
4. 赚钱 zhuànqián – зарабатывать деньги; получать прибыль; нажить капитал
5. 适时 shìshí – своевременно; вовремя
6. 确保 quèbǎo – обеспечить; гарантировать
7. 即期 jíqī – своевременный
8. 转船 zhuǎnchuán – делать пересадку; перевалка [груза] на другое судно
9. 旺季 wàngjì – разгар сезона; самый сезон; золотое время

10. 偷窃	tōuqiè	– кража; воровство
11. 损坏(害)	sǔnhuài (hài)	– испортить; поломать; повредить
12. 风险	fēngxiǎn	– риск
13. 请示	qǐngshì	– обращаться за указаниями / распоряжениями
14. 核对	héduì	– сверить; проверить
15. 三班倒	sānbāndǎo	– в три смены
16. 限度	xiàndù	– предел; граница
17. 确定	quèdìng	– окончательно решить; определиться; утвердить
18. 取消	qǔxiāo	– аннулировать; отменить; упразднить
19. 有把握	yǒu bǎwò	– быть уверенным

Названия и имена собственные

1. 汉堡港 hànbǎogǎng порт Гамбург

Устойчивые словосочетания

上市季节	– сезон поступления товара на рынок
赶上销售季节	– успеть к сезону продаж
把货物投放市场	– выбросить товар на рынок
达成交易	– заключить сделку; совершить сделку
尽力而为	– действовать изо всех сил; прикладывать все возможные усилия
提前交货	– досрочно поставить товар
加速生产 • 加快生产	– ускорить производство
生产进度	– темп производства
接连不断	– быть неразрывно связанным
承担任务	– выполнять задачу; взять на себя задачу
设法说服	– пытаться уговорить
想得周到	– всё продумано; всё предусмотрено

Дополнительные слова и выражения

1. 货物 – товар; груз
2. 现货 – наличный товар; реальный товар; спот
3. 期货 – срочный товар; товар закупаемый / продаваемый на срок
4. 接货 – принимать товар; приёмка
5. 送货 – доставлять товар
6. 装货 – загружать товар; грузить товар
7. 卸货 – разгружать товар
8. 订货 – заказывать товар
9. 订货量 – объём заказа товаров
10. 到货 – прибытие / поступление товара / груза
11. 发货 – отправлять товар; отправка товара; отгрузка
12. 交货 · 交接货物 – поставка товаров; сдача товаров; доставка грузов
13. 交接记录 / 书 – приёмо-сдаточный акт
14. 交付 – сдавать; сдача (напр., *товара, багажа*); передача; уплата
15. 履行合同 – выполнение контракта; исполнение договора
16. 履行合同的保证 · 履约担保 – делькредере
17. 履行合同的期限 – сроки выполнения контракта
18. 履行合同的日期 – дата выполнения контракта
19. 交货共同条件 – общие условия поставок
20. 交货基本条件 – базисные условия поставки; базис поставки
21. 交货地点 – пункт поставки
22. 交货时期 – срок / и поставки товаров
23. 交货日期 – дата поставки
24. 如期(如时)交货 – провести поставку в срок; поставка в срок

25. 按期交货 – провести поставку в срок; поставка в срок

26. 即期(即时)交货 – немедленная поставка; срочная поставка

27. 误期交货 – сорвать сроки поставки / сдачи; просроченная поставка;

28. 延期交货 – задержка поставки; задержанная поставка

29. 耽误交货时间 – сорвать сроки поставки

30. 批，批量 – партия; объём партии; размер партии

31. 一批供货 – валовая поставка; поставка одной партией

32. 分批供货 – поставка партиями

33. 等批量供货 – поставка равными партиями

34. 装运港 – порт отгрузки

35. 分批装运 – отгружать партиями

36. 目的港 – порт назначения

37. 转运 – перевалка; перегрузка; транзит

38. 转运港 – транзитный порт

39. 无法履行义务 – не иметь возможности выполнить обязательства

40. 不可抗力 – форс-мажор

41. 违约罚金 – неустойка

42. 解决争执 – разрешать споры / спорные вопросы

43. 赋有义务 – иметь обязательства

3. Дополнительные типовые фразы

1. 如果别的进口商在我们前头抢先销售，我们的损失就大了。 – Если другие импортеры опередят нас на рынке продаж, то мы понесём большие убытки.

2. 关于交货时间的问题要在合同中详细说明。 – В контракте должны быть подробно изложены вопросы, касающиеся сроков поставки.

3. 能不能改动一下交货地点？ – Нельзя ли изменить место поставки?

4. 今年订单太多，厂家忙不过来。 – В этом году много заказов, заводы не справляются.

5. 请考虑一下，能不能分两批交货。 – Как вы считаете, нельзя ли провести поставку двумя партиями.

6. 我们还不能确定到货港口。 – Мы пока не определились в какой порт поставлять.

7. 交货时会不会发生延误现象？我指的是，运输途中，例如在货物换装地位。 – Может ли произойти задержка во время доставки? Я имею в виду, при транспортировке, например, на пунктах перевалки груза.

8. 现在很难预料。不过从我们这方面来说，要努力保证如期交货。 – Сейчас сложно сказать. Но что касается нас, мы приложим силы к тому, чтобы обеспечить своевременную поставку.

9. 交货期怎么样安排？ – Как будем планировать сроки поставки?

10. 我们力争今年第四季度交货。 – Мы постараемся поставить товар в четвёртом квартале этого года.

11.如何供货？——Как будет проведена поставка: одной партией, или несколькими партиями? 批供货，还是分批供货？ (целиком или частями)

12.设备可于收到贵方购货确认书后3个月内交货。– Оборудование может быть поставлено в течение 3-х месяцев после получения от Вас подтверждения о закупке.

13.如果买方提出请求，卖方可以改变供货期限。– Продавец на основании просьбы Покупателя может перенести сроки поставки.

14.什么时候向我方通知供货日期？– Когда вы известите нас о дате поставки?

15.交货将分3批进行，每隔三个月交一批。– Поставка будет произведена тремя партиями с интервалом в 3 месяца.

16.我方可以通过铁路(火车)、空运(飞机)、海运(轮船)向贵方交货。– Мы можем поставить Вам товар по железной дороге, воздушным путём, либо морем.

17.如果贵方不按期交货，贵方必须支付违约罚金。– Если Вы нарушите сроки поставки, Вы будете обязаны заплатить неустойку.

18.我们同意按CIF条件圣彼得堡(圣彼得堡到岸价格条件交货)。 – Мы согласны с условиями СИф Санкт-Петербург.

19.我方通常按成本加运费条件向贵方交货。 – Обычно мы поставляли Вам товар на условиях КАФ.

20.我方希望按船上交货价条件购买。 – Мы хотели бы покупать на условиях ФОБ (на условиях франко-борт *или* свободно на борту).

21.船边交货条件 – условия ФАС (франко вдоль борта судна *или* свободно вдоль борта судна)

22.我们可以按俄中边境售方车上交货价格条件供货。 – Мы можем поставить товар на условиях франко-вагон российско-китайская граница.

23.交货如何进行? – Как будут производиться поставки?

24.你们能否把交货期缩短两个月? – Можете ли Вы сократить сроки поставки на 2 месяца?

25.交货将按合同规定从五月份开始。 – Поставка начнётся в мае, как определено в контракте.

4. Ответьте на вопросы

1. 乙方已经确定在什么时候交货了吗？
2. 甲方不同意乙方的交货期，它提出什么理由？
3. 为什么乙方无法满足甲方的要求？
4. 甲乙双方商定什么方法加快交货期限？
5. 为什么乙方不同意改为在香港交货？
6. 在香港转船主要的目的如何？
7. 乙方采取什么措施加速生产？
8. 最后确定的是什么交货期？
9. 在合同里交货期是怎么定下来的？
10. 甲方对乙方的设想感到满意吗？

5. Переведите на китайский язык

1. Сезон поставки данного товара на рынок – сентябрь.
2. Если окажется, что к тому времени, когда мы поставим товар на рынок, другие импортёры уже сбудут свой товар и получат прибыль, нам неизбежно грозят убытки.
3. Из-за поступления всё новых и новых заказов они для ускорения производства перешли на [работу в] три смены.
4. У нас очень сложная процедура таможенного оформления. С момента поставки товара и до момента получения товара розничными торговцами в общей сложности проходит от четырёх до пяти недель.
5. Принятые нами обязательства столь высоки, что просто невозможно превзойти производственный план.
6. Для нас чрезвычайно важно, чтобы поставка была проведена вовремя / своевременно.
7. Мы постараемся провести досрочную поставку в сентябре.
8. Не могли бы Вы принять окончательное решение, когда же всё-таки может быть проведена поставка?
9. На данный момент мы не можем гарантировать немедленную поставку товара.

10. Мы почти ежедневно отслеживаем состояние выполнения заказа предприятием.
11. Мы проведем поставку товара не позднее второй декады октября.
12. По вопросу фрахта судна я должен обратиться за указаниями в нашу компанию.
13. Мы уже договорились об условиях платежа.
14. Вы должны подумать над тем, как уговорить производителя провести поставку несколько раньше.
15. Во время перевалки товара на корабль в порту Сянган появляется риск кражи и порчи товара.
16. Производственные задания нашего завода на третий квартал уже полностью сформированы / свёрстаны.
17. Надеемся, Вам удастся уговорить производителя ускорить производство.
18. Мы хотели бы провести поставку товара на рынок в самый сезон.
19. Мы не можем подводить наших клиентов, тем более – таких постоянных клиентов, как Вы.
20. Товар должен быть погружен на судно до октября, в противном случае мы не успеваем к сезону продаж.

6. Ситуативные задания

㈠你在进行贸易谈判，跟中方协商合同中的《供货》条款。请介绍一下与供货有关的双方义务和权利。为保证按合同规定的期限交货，必须采取什么措施？

㈡贸易洽谈中，你在磋商交货的具体细节时发现还有什么未得到解决的问题？双方最担心的是什么？有没有办法提前交货？

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

分批、交接、转运、方式、明确、支付、地点、时间、办理。

交货

交货条款除交货 1 、装运港和目的港、交货 2 外，有时还有 3 装运、 4 等内容。交货的交付 5 关系到买卖双方在 6 货物过程中有关 7 手续、 8 费用和风险转移的时间，所以在买卖合同中 9 交货地点十分重要。

8. Справочные тексты

交货共同条件

交货共同条件是在签订个别买卖合同以前预先商定的合同条件，以便在适用交货共同条件的各项相同的问题上调整双方的关系。这些问题都包括：签订合同的手续；对于货物数量或品质方面提出索赔的手续；货物包装状况；提交技术文件的手续和期限；不按期限交货时违约罚金数额的决定；关于货物品质的检验手续，出售者提供的品质保证；付款手续和期限；发生无法履行义务的情况时处理办法；争执的解决办法等等。

合同履行期限

合同履行期限是指当一定的时间到来的时候，就应当完成合同规定的各项行为

。由于合同对双方都赋有义务，因此对分别履行每一项义务，以及对整个合同的履行，可能规定各种不同的、不相一致的期限。例如，交货期限可以和支付期限不一致等。合同履行义务的期限由双方在合同中加以规定，或者定出肯定的日期或一定的时期，或者规定应该立即履行。后面这种条件通常都是在签订买卖合同时货物已在交货地点。

当履行期限在合同中未作规定，或者临时请求确定时，债权人有权要求债务人立即履行合同。

Урок 12

1. Текст

包装和标记

一

杰明先生已经就采购丝绸女衬衣与中国的《海泰服装贸易公司》达成了交易。现在他们正讨论包装问题。

甲：陈先生，我们来谈谈包装，好吗？

乙：很好。您知道，对服装包装，我们有一定的方式。至于女衬衣一件装一只聚已烯口袋，可直接放在橱窗里陈列。

甲：目前市场上类似的服装很丰富，因此竞争也够激烈，只有坚持货真价实的态度，才能吸引买主。当然，精美的包装更有助于推销。

乙：对，我们会注意这一点的，使这些女衬衣既美观，价格又有吸引力。

甲：外包装是什么样的？

乙：十打装一个纸箱，每箱毛重约25公斤。

甲：纸箱？您不能用木箱吗？

乙：我们用的是瓦楞硬纸板箱。我觉得根本没有必要使用木箱。

甲：恐怕纸板箱不够结实，经受不住装这么重的货物。

乙：纸箱比较轻，因而容易搬运。纸箱不能和沉重物件一起堆放，搬运公司会注意这一点的。此外，我们还用尼龙带加固。丝绸女衬衫是非易碎货物，

经受得住很大的震动。
甲：您说得对，但这些货物要运往莫斯科
，在那里转运。如果纸箱在露天码头
上搬运，潮气和雨水就有可能渗进去
，这样女衬衫上会出斑点，无法销售
。
乙：没必要担心那个。纸箱内都衬有塑料
布，是防水的，由于箱子是硬纸板的
，所以在搬运的时候会小心处理。
甲：嘿，我可不想去冒险，再说，纸箱容
易被扯开，那就增加了被偷盗的危险
。
乙：纸箱弄破很容易被检查出来，我说这
恰恰成为妨碍偷盗的因素。
甲：也可能，但在出现损坏或偷盗时，恐
怕保险公司会借口包装不善，即不适
合海运包装，而拒绝赔偿。
乙：纸箱很适合海运。对于运往欧洲港口
的货物我们广泛采用，深受我们的客
户普遍欢迎。我们保险公司承保水渍
险和偷窃及提货不着险时，同意使用
这样的包装。况且，纸箱比木箱轻，
成本低，也有利于减少运费和包装费
。
甲：我同意，但如果保险公司以不适合的
包装为理由而拒绝接受索赔时，如果
你方保证赔偿，我们就乐于接受纸箱
。
乙：对不起，我们不能承担超出于我们职
权的责任。我们可以保证包装适合海
运，但不能对每一种损失都负责。如
果您坚持，我们可以使用木箱。
甲：我能够理解您的立场。我立即发传真
回去，要求就此事给予指示。

乙：好的，我们等待你方最后决定。

二

俄中双方就购买一批男女式大衣达成了交易。今天双方副代表商谈运输、销售包装和标记等技术问题。

甲：我们要好好考虑采用哪一种运输和销售包装可以保障货物在运输和换装时完好无损。我方的建议是，每一件大衣折叠以后装一个大塑料袋，每十袋装一个硬纸板箱。箱子的体积为70x70x50公分，外边用胶带封口，然后用尼龙带或铁皮带加固。

乙：在包装方面我们已经有不太好的经验。上一批货我们就按您说的方式打包装，可是当客商收到了货以后，发现大衣折叠得很厉害，销售前不得不每件都熨一下。这样花费了不少时间和精力，还付出了相当大的一笔费用。

甲：那么，您有什么建议吗？

乙：我们的建议是采用悬挂式包装。目前这是通行的大衣和西服包装方式。虽然得多花一点钱，可是完全能够保证服装不受影响，也可以使客户避免麻烦。

甲：我同意，包装这个环节千万不能忽视，作出决定以前要再三考虑，精算细算，看看，再购买衣架会不会影响价格？

乙：请您再注意一个问题：因为用纸箱不够结实，所以在运输途中很容易被撕破，能不能用木箱包装？

甲：没有必要，木箱又沉又不方便。您可别忘了，合同有关条款规定采用集装

箱运输。集装箱就是最可靠的外包装。

乙：还有一个问题，外包装上要不要写什么标记和警告指示？

甲：在每一货件上应当涂刷以下俄文标记：目的站、收—发货人唛头、货物名称、合同号、毛重和净重。警告指示包括：《小心轻放》，《切无倒置》，《注意防潮》，《注意防火》。

乙：集装箱上有没有什么标记？

甲：在商品外箱两侧，包括集装箱上面，应该刷写唛头，包括批号。

乙：我想提醒您一下，根据国际惯例，售方对货物因标记不全或标记差错而错发所造成的损失承担一切责任。

2. Новые слова

1. 采购 cǎigòu – закупать; закупка
2. 丝绸 sīchóu – шёлк; шёлковая ткань
3. 聚已烯 jùyǐxī – полиэтилен
4. 橱窗 chúchuāng – витрина
5. 陈列 chénliè – выставлять; экспонировать
6. 激烈 jīliè – бурный; ожесточённый; жёсткий; острый
7. 精彩 jīngcǎi – красочный; яркий; эффектный
8. 一打 yīdá – одна дюжина
9. 瓦楞硬纸板箱 wǎléng yìng zhǐbǎnxiāng – коробка из гофрированного картона
10. 毛重 máozhòng – [вес] брутто
11. 沉重 chénzhòng – тяжёлый; тяжесть
12. 堆放 duīfàng – складывать в штабель; штабелировать
13. 尼龙带 nílóngdài – нейлоновая [упаковочная] лента

14. 加固 jiāgù – укреплять; скреплять; стягивать

15. 震动 zhèndòng – сотрясаться; потрясти *кого / что*

16. 码头 mǎtou – грузовой порт; пристань; причал; док

17. 潮气 cháoqì – сырость; влажность

18. 渗进去 shènjìnqu – просочиться (*о воде*); впитаться

19. 斑点 bāndiǎn – пятно; разводы (*на ткани*)

20. 担心 dānxīn – беспокоиться; тревожиться; опасаться

21. 衬 chèn – подкладывать, прокладывать (*напр., упаковочной плёнкой*)

22. 塑料布 sùliàobù – полиэтиленовая плёнка

23. 处理 chǔlǐ – распоряжаться; управлять; устраивать; решать

24. 冒险 màoxiǎn – рисковать; риск; авантюра

25. 恰恰 qiàqià – как раз; кстати; в самый раз

26. 扯开 chěkai – рвать; вырывать; отрывать

27. 偷盗 tōudào – красть; воровать; утащить; стащить

28. 妨碍 fāng`ài – мешать; препятствовать

29. 借口 jièkǒu – предлог; повод; воспользоваться предлогом; под предлогом

30. 拒绝 jùjué – отказаться; отвергнуть; отклонить

31. 赔偿 péicháng – возмещать; компенсировать

32. 普遍 pǔbiàn – общий; всеобщий; повсеместный

33. 承保 chéngbǎo – брать на себя гарантии

34. 水渍险 shuǐzìxiǎn – [страхование] с включением случаев частной аварии

35. 偷窃险 tōuqièxiǎn – страхование от кражи

36. 提货 tíhuò – получать груз / товар

37. 提货不着险 tíhuò bùzháoxiǎn – риск несдачи груза / товара

38. 况且 kuàngqiě – тем более; более того; к тому же; вдобавок

39. 传真 chuánzhēn – факс; сообщение, направленное по факсу
40. 指示 zhǐshì – давать указание, распоряжение; инструктировать; указание
41. 商谈 shāngtán – вести коммерческие переговоры
42. 标记 biāojì – метка; знак; пометка; маркировка
43. 折叠 zhédié – складывать (*напр., пополам*)
44. 体积 tǐjī – объём
45. 公分 gōngfēn – сантиметр
46. 胶带 jiāodài – клейкая лента; скотч
47. 封口 fēngkǒu – запечатать; заклеить (*напр., скотчем*)
48. 悬挂 xuánguà – повесить; вывесить
49. 通行 tōngxíng – общепринятый; широко распространённый
50. 千万 qiānwàn – во что бы то ни стало; ни в коем случае
51. 撕破 sīpò – порвать; разорвать
52. 净重 jìngzhòng – [вес] нетто; чистый вес
53. 差错 chācuò – ошибка; погрешность
54. 错发 cuòfā – неверная адресовка

Устойчивые словосочетания

货真价实 – товар хороший, цена умеренная; дёшево и сердито
吸引买主 – привлекать покупателей / клиентов
有助于推销 – способствовать реализации
经受不(得)住 – не пройти / пройти (*напр., испытание*)
露天码头 – открытый причал
妨碍偷盗 – предотвращать воровство
减少运费 – сокращать транспортные расходы
减少包装费 – сокращать расходы на упаковку
以…为理由 – под *каким-либо* предлогом

乐于接受 — быть готовым принять
超出于职权 — превышать полномочия
理解立场 — понимать *чью-либо* позицию
就…给予指示 — дать указания по…
等待决定 — ожидать решения
完好无损 — в целости и сохранности
避免麻烦 — избегать хлопот; избегать осложнений
再三考虑 — неоднократно задумываться; тщательно продумать
铁皮带 — металлическая лента
精打细算 — экономно и расчётливо; тщательно рассчитывать; скрупулёзно подсчитывать; считать каждую копейку; точный расчёт
影响价格 — отражаться на цене
集装箱运输 — контейнерные перевозки
打外包装 — производить наружную упаковку; осуществлять наружную упаковку; упаковывать в тару
(写)警告指示 — предупредительные надписи
切勿倒置 — не кантовать
国际惯例 — международная практика; международный обычай

Дополнительные слова и выражения

1. 指示标志 — указательные маркировки
2. 警告标志 — предупредительные маркировки
3. 运输标志 — грузовая / транспортная маркировка
4. 涂刷唛头 — наносить маркировку краской
5. 涂刷标记 — наносить маркировку / обозначения краской
6. 辨认货物 — распознавать / опознавать товар
7. 识别货物 — различать / отличать товар

8. 遗漏货物 – пропустить / не заметить / не обнаружить товар

9. 查找货物 – розыск груза / товара; искать [потерявшийся] товар

10. 分批理货 – контроль при погрузке и разгрузке товара по биркам

11. 理货员 – счётчик, отметчик, контролёр при погрузке и выгрузке; тальман

12. 存储货物 – хранение товара / груза; хранить товар / груз

13. 标明批号 – указывать / проставлять артикул

14. 标明规格 – указывать / проставлять спецификацию / стандарт / модель

15. 强腐蚀性物品 – особо едкое вещество

16. 放射性物品 – радиоактивное вещество

3. Дополнительные типовые фразы

1. 运输标志要清楚醒目。 – Транспортная маркировка должна помещаться на видном месте и быть чёткой.

2. 刷写唛头用的都是不易脱落的油漆。 – Транспортная маркировка наносится несмываемой краской.

3. 标志要用不褪色的（冲洗不掉的）颜料以中俄文印写。 – Маркировка на китайском и русском языках наносится несмываемой краской.

4. 标志要用防水颜料印写。 – Маркировка наносится водоотталкивающей краской.

5. 唛头应明显清晰(qīngxī)。	Маркировка должна быть яркой и четкой.
6. 每件货物必须标明货物运单号码。	На каждом товарном месте необходимо указать номер товарно-транспортной накладной.
7. 必须标出货物的总件数和每件的顺序号码。	Должно быть указано общее количество мест и порядковый номер каждого места.
8. 每个货件都应打上运输标志，内容包括：到达站名，收货单位名称，设备名称。	Каждое товарное место должно иметь грузовую маркировку с указанием пункта назначения, реквизитов грузополучателя и наименования оборудования.
9. 包装材料、包装及标记应符合铁路的要求，以保证货物在运输、装卸过程中不受损伤。	Тара, упаковка и маркировка должны соответствовать требованиям железной дороги в целях обеспечения сохранности товара во время транспортировки и погрузки / разгрузки.
10. 包装箱高度超过一米时，三面应标上重心符号《⊕》。	На ящиках, высота которых превышает 1 метр, с трёх сторон ящика значком «⊕» должен быть обозначен центр тяжести.
11. 货物包装应符合本合同附件所规定的条件。	Упаковка товара должна соответствовать условиям, указанным в Приложении к настоящему контракту.

12.我们将不采用多次使用的包皮。 – Мы не будем использовать многооборотную тару.

13.我们将不采用用过的包装箱。 – Мы не будем использовать бывшие в употреблении ящики.

14.我们将采用瓦楞硬纸板箱包装。 – Мы будем использовать упаковку из гофрокартона.

15.我们将采用广告性包装或特殊包装。 – Мы будем использовать рекламную или специальную упаковку.

16.我们将采用袋装（捆装、软包装、箱装、桶装、瓶装）。 – Мы будем упаковывать в мешки (кипы, мягкую тару, коробки / ящики, бочки, бутылки).

17.这销售包装的画面设计不错。 – У этой товарной упаковки очень неплохой дизайн.

4. Ответьте на вопросы

1. 服装平常是怎么包装的？
2. 包装跟商品的推销有什么关系？
3. 乙方建议采用什么样的外包装？
4. 对外包装甲乙方各持有什么看法？
5. 纸箱包装和木箱包装有什么优缺点？
6. 甲方认为，采用哪一种运输和销售包装最合适？
7. 乙方认为，如果采用甲方的包装会有什么不好的后果？

8. 目前大衣和西服通行的是什么包装？采用它有什么好处？
9. 为什么甲方认为，在定下包装以前要精打细算？
10. 最可靠的是什么外包装？
11. 外包装上要写什么标记和警告指示？
12. 谁负责因标记不全或标记差错而错发的情况？

5. Переведите на китайский язык

1. Картонные коробки внутри выложены полиэтиленовой пленкой, защищающей от влаги.
2. Нам нужно серьёзно подумать над тем, какой способ доставки и какая коммерческая упаковка позволят нам сохранить товар в ходе его транспортировки и перевалки.
3. Мы можем гарантировать, что упаковка отвечает требованиям морской транспортировки, однако не можем брать на себя ответственность за ущерб любого характера.
4. На две боковые [стенки] контейнера трафаретом следует нанести грузовую маркировку, включая номер партии.
5. Наша страховая компания, страхуя на условиях с включением случаев частной аварии, а также рисков хищения груза или его непоставки, соглашается на использование такой упаковки.
6. Картонную коробку легко разорвать, а это повышает риск хищения товара.
7. Если случится так, что картонные коробки будут перегружаться на причале под открытым небом, есть вероятность попадания внутрь коробок дождевой влаги и влаги из воздуха. Тогда на блузках возможно появление пятен, и блузки будет невозможно продать.
8. В каждую коробку из гофрокартона упаковываются по 10 дюжин женских блузок, вес брутто каждой коробки – 25 кг.
9. Упаковка, как одно из звеньев, не терпит пренебрежительного к

себе отношения. Любое решение должно быть продуманным и хорошо просчитанным.

10. Картонные коробки легче деревянных ящиков, их себестоимость ниже, что также способствует снижению транспортных расходов и расходов на упаковку.
11. Если Вы настаиваете, мы можем использовать деревянные ящики.
12. Наше предложение состоит в следующем. Каждое пальто в сложенном виде упаковывается в большой полиэтиленовый пакет. Пакеты укладываются в картонные коробки размером 70x70x50 см по 10 пакетов в каждую. Снаружи коробки заклеиваются скотчем / клейкой лентой.
13. Подобной одежды на рынке сейчас очень много, отсюда и достаточно острая конкуренция. Привлечь покупателя можно только, если придерживаться принципа «качественный товар по реальной цене».
14. Использование вешалочной упаковки, хотя и требует несколько больших затрат, однако полностью гарантирует сохранение товарного вида одежды и за счёт этого избавляет клиента от лишних хлопот.
15. Если ваша фирма готова принять на себя гарантии возмещения убытков в ситуации, когда страховая компания под предлогом несоответствия характера упаковки требованиям морских перевозок откажет нам в иске, мы готовы согласиться на[использование] картонных
16. Картонные коробки недостаточно прочны, поэтому в ходе транспортировки они легко могут быть повреждены.
17. Боюсь, коробки из гофрированного картона недостаточно прочны и не выдержат столь тяжелый товар.
18. При возникновении повреждений или хищения груза страховая компания под предлогом того (ссылаясь на то), что упаковка не соответствует требованиям морской перевозки, может отказать в компенсации.
19. Картонные коробки легче деревянных ящиков, поэтому их

легче транспортировать. Однако их следует укреплять нейлоновой или жестяной лентой.

20. Повреждение стенок картонной коробки легко обнаружить при осмотре, что служит фактором, предотвращающим хищение грузов.

21. Увеличению продаж ещё больше способствует хорошее оформление упаковки, однако при этом и цена должна оставаться привлекательной.

22. Я хотел бы обратить Ваше внимание на то, что в соответствии с международным обычаем именно продавец несет всю ответственность за ущерб, возникший в связи с ошибочной отгрузкой по причине неполноты грузовых реквизитов, либо содержащихся в них ошибок.

23. Картонные коробки нельзя складывать в штабель вместе с тяжелыми грузами. Компания, которая будет заниматься перевозкой, я думаю, обратит на это внимание.

24. Шелковые блузки не относятся к категории бьющихся грузов, [такой груз] выдержит даже сильные удары.

6. Ситуативные задания

㈠你向中国商人推荐你公司的产品，并介绍这些产品有很好的包装，既有民族特色，运输时也很保险。中国伙伴对商品的包装和装潢*不太满意。他认为，有些地方还需要改进。

㈡你作生意时间不长，第一次跟外商会谈时碰上了一些问题。你请一位很有经验的商人给你讲一讲贸易合同里《标记》条款应该包括什么？指示标记、警告标记和运输标记有什么作用和区别？

* 装潢 (zhuānghuáng) – оформление; дизайн.

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

收货、指示、标志、措施、容易、过程、号码、文字、包装、货件。

指示标志

是根据商品的特性，对一些 __1__ 破碎、残损、变质的商品用 __2__ 和图形作为标志，以便 __3__ 有关人员在装卸、搬运、储存 __4__ 中引起注意。

警告标志

也称危险品 __5__。是指在易燃、易爆、有毒、强腐蚀性及放射性物品 __6__ 上的图形和文字。

运输标志—唛头

涂刷在每一 __7__ 包装上的标记。供运输和交付货物时识别用，是减少储运差错的重要 __8__。根据需要标明发货单位、__9__ 单位、收货地点、品名、规格、数量、合同 __10__、毛重、净重、皮重*、体积、有效期限等。

* 皮重 – вес упаковки.

8. Справочные тексты

运输标志—唛头*

在对外经济贸易领域里，唛头专指印刷在进出口商品外包装上的运输标志，是买方凭以辨认所买货物的标志。其功能是：

㈠唛头是辨认货物的依据；

㈡唛头是辨认同批货物的依据，以防遗漏和混乱，如果没有特定的唛头加以区分，运输就无法进行，收货人也无法提货；

㈢唛头是货运单据内容的基本部分，具有识别货物的功能。

唛头对完成货物运输任务关系极大。在编制唛头时，要求一丝不苟**，严格认真，注意以下四点：

㈠唛头要求简单易辨，使人一目了然***，给运输提供必要的基本资料（货物到达地点和收货人）；

㈡同批货物的唛头，必须相互一致，否则在分批理货时很易发生混乱；

㈢唛头位置要求适当；

㈣唛头书写要求清楚和醒目。

实际上，唛头只是运输标志的一部分。运输标志的作用是：便于识别货物，便于装卸货物，便于查找错发错运的货物。最简单的唛头内容应包括：

㈠唛头的图形或几个英文字母，有的还标明发货人、收货人和合同号码；

㈡目的地；

㈢货物号数（批号、件号）。

在出口业务中，有时对方在开出的信用证内指定运输标志。

*注：是外来语MARK的音译，中文的意思是标志。

** 一丝不苟 (yīsībùgǒu) – не допускать ни малейшей небрежности; скрупулёзно; тщательно.

***一目了然 – понимать с первого взгляда; сразу же ясно.

1. Текст

海关出入境检查

甲：您常常去中国，一定很了解，到了中国入境检查时会碰上什么问题？

乙：你们应该知道，俄罗斯的出国护照有几种：外交护照，公务（因公）护照和私人（因私）护照。给边防人员出示证件时要注意，外交和公务护照免签。在私人护照里必须盖上一次性或多次性入境签证。可别忘记，你在中国逗留的时间不能超过签证有效期。

甲：除了边防检查还有海关检查，是不是所有的人都要通过海关行李检查？

乙：每一个旅客出境时要填写一份个人物品海关申报单，经过海关检查和安全检查。入境时还得由入境国海关进行检查。海关检查手续各国出入境口岸基本相同。有些物品必须交纳海关关税。

甲：申报单到底包括哪些内容？过关以后要不要把它保留下来？

乙：申报单主要内容通常包括：姓名、父称、国籍、来自（国家）、前往（国家）、旅行目的（公务，旅行，私访）、在华联系地址，携汇金额（外币种类）等等。经过海关检查以后，出入境海关申报单一定要收好，以便待查。

结关

甲：从事对外贸易我还没多少经验，所以

想请教您海关检查问题。
乙：能帮助您我很高兴，请问吧。
甲：进口货物到达目的地，怎样向中国海关申报？
乙：货物的发货人或者他的代理人向海关递交进口货物报关单，同时附上货物的运输单据（提单，运单）、装箱单、货物的发票，还要交验进口货物的许可证或批准文件。
甲：海关接受任何人的申报吗？
乙：不一定。海关对单据、证件齐全，填报正确的，接受申报。对单据、证件不全或填报得不清楚、不正确的，可以不接受申报，而且还有权查问。
甲：好在你提醒我了，我们将一定要严格审核所有单据。
乙：如果没什么问题，海关接受申报，通过审核单证，现场检验，认为进口货物符合国家规定，就签印放行。
甲：我还想了解一下贵国对进出口货物的查验有什么规定？
乙：查验货物的时间和地点，由海关指定。货物的申报人应该到场，负责开拆货物包装、搬移和重新包装货物。
甲：货物申报人能不能请求海关派人到指定场所以外的地方进行查验呢？
乙：可以，不过在这种情况下货物申报人要免费向海关人员提供交通工具，并交付规费。这笔钱是一种手续费。
甲：谢谢您的介绍。我看，海关手续够麻烦的。恐怕还有不少问题现在很难预料到。
乙：没关系，有什么问题可以随时来找我。

甲：谢谢。

2. Новые слова

1. 签证	qiānzhèng	– визировать; виза
2. 申报单	shēnbàodān	– декларация
3. 口岸	kǒu'àn	– пункт перехода; пограничный переход; порт
4. 交纳 • 缴纳	jiāonà jiǎonà	– вносить / заплатить / сдавать (*напр., платёж, пошлину*)
5. 关税	guānshuì	– таможенная пошлина; таможенные платежи; таможенные тарифы
6. 待	dài	– ждать; ожидать
7. 结关	jiéguān	– таможенная очистка; кларирование
8. 请教	qǐngjiào	– просить совета; консультироваться
9. 单据	dānjù	– документ; наряд; ордер
10. 提单	tídān	– накладная
11. 运单	yùndān	– коносамент; транспортная накладная
12. 装箱单	zhuāngxiāng dān	– упаковочный лист
13. 发票	fāpiào	– счёт; счёт-фактура
14. 许可证	xǔkězhèng	– лицензия
15. 查问	cháwèn	– опрос; наводить справки
16. 严格	yángé	– строгий; требовательный; взыскательный; серьёзный
17. 审核	shěnhé	– рассматривать; рассмотрение
18. 开拆	kāichāi	– открывать; вскрывать
19. 免费	miǎnfèi	– бесплатный; свободный от сборов
20. 规费	guīfèi	– госпошлина; установленный сбор
21. 预料	yùliào	– предугадать; предположить; предвидеть

Устойчивые словосочетания

入境检查	– въездной контроль; паспортный контроль при въезде в страну
外交护照	– дипломатический паспорт
公务护照 •	– служебный паспорт
因公护照	
私人护照 •	– общегражданский заграничный паспорт
因私护照	
边防人员	– сотрудник отдела паспортного контроля; пограничник
出示文件	– предъявлять документы
护照免签	– безвизовый паспорт
一次性	– одноразовый; однократный (*о визе*)
多次性	– многоразовый; многократный (*о визе*)
入境签证	– въездная виза
出境签证	– выездная виза
超过有效期	– превысить срок действия; просрочить; просроченный; с истекшим сроком действия
边防检查	– пограничный [паспортный] контроль
海关检查	– таможенный контроль; таможенный досмотр
填写海关申报单	– заполнять таможенную декларацию
安全检查	– контроль безопасности
进行检查	– проводить досмотр; проводить проверку
交纳关税	– вносить таможенную пошлину
携汇金额	– наличная сумма в валюте
外币种类	– вид иностранной валюты
来自…国家	– прибыл из… (*какой страны*)
运输单据	– транспортные документы
批准文件	– разрешительные документы
现场检查	– досмотр на месте; проверка на месте

签印放行 – выпустить [груз из таможни]
交通工具 – транспортное средство
支付规费 – оплатить госпошлину; оплатить установленные сборы

Дополнительные слова и выражения

大写 цифры прописью
大写金额 сумма прописью
小写 запись цифрами
小写金额 сумма цифрами

一	壹	九	玖
二	贰	十	什
三	叁	二十	廿 (niàn)
四	肆	三十	卅 (sà)
五	伍	百	佰
六	陆	千	仟
七	柒	万	萬
八	捌		

1. 海关境界 · 关境 – таможенная зона; таможенная граница
2. 海关领域 – таможенная зона
3. 海关保税仓库 – таможенный склад; бондовый склад
4. 自由港 – (порт беспошлинного ввоза и вывоза); открытый / свободный порт; вольная гавань; порто-франко
5. 自由区 – свободная зона
6. 结关 · 清关 – таможенная очистка; кларирование
7. 关税 (海关税务) – таможенная пошлина; таможенный тариф
8. 国境税 – пограничный тариф / пошлина
9. 从价税 – пошлина / тариф ад валорем; адвалорная пошлина

10. 从量税 — специфическая пошлина / тариф; пошлина по весу
11. 混合税 — смешанная пошлина / тариф; стоимостной тариф
12. 统一的关税 — единая пошлина; единый тариф
13. 财政关税 — финансовые таможенные пошлины; фискальные пошлины
14. 保护关税 — протекционистские пошлины / тарифы; покровительственная / охранная пошлина
15. 关税壁垒 — таможенный барьер; тарифный барьер
16. 缴纳关税 • 缴税 — платить налоги / пошлины
17. 纳税义务人 — налогоплательщик
18. 完纳…税务 • 完税 — заплатить *какие* налоги / *какую* пошлину; рассчитаться по налогам; выплатить налоги
19. 完税价格 — облагаемая [пошлинами] цена
20. 征收税务 • 收税 • 征税(向 / 对～) — собирать налоги / пошлину; взимать / удерживать налоги / пошлину
21. 免税 — свободный от уплаты пошлины / налогов; беспошлинный
22. 免税店 — магазин беспошлинной торговли (duty-free)
23. 印花税 — гербовый сбор
24. 出口税 — экспортная пошлина / тариф
25. 进口税 — импортная пошлина / тариф
26. 税率 — налоговая ставка; тариф; тарифная ставка
27. 税额 — общая сумма налогов; налоговая сумма
28. 海关税则 — таможенные тарифы (нормативный документ)

3. Дополнительные типовые фразы

1. 你们通过护照检查了吗？ – Вы уже прошли паспортный контроль?

2. 我已经通过了边防站检查。 – Я уже прошёл паспортный контроль.

3. 您是否有限制进出口的东西？ – Есть ли у Вас предметы ограниченные к ввозу / вывозу?

4. 请登记一下您所带的外币。 – Прошу вписать имеющуюся у Вас сумму в иностранной валюте.

5. 您有禁带物品吗？ – Есть ли у Вас предметы, запрещенные (к ввозу / вывозу)?

6. 海关规定，可以免税携带两瓶酒和两条香烟。 – Согласно таможенным правилам бесплатно разрешается ввозить две бутылки спиртного и два блока сигарет.

7. 这些食品应当进行防疫检查。 – Эти пищевые продукты должны пройти санитарный контроль.

8. 这些物品不应征收关税。 – Эти предметы не подлежат обложению таможенными пошлинами.

9. 这是个人用品。 – Это предмет личного пользования.

10. 你们应该遵守税收制度。 – Вы должны соблюдать налоговый режим.

11. 如果有问题，您可以找海关人员，他会向您解释海关规章。 – Если будут вопросы, Вы можете обратиться к сотруднику таможни, он Вам объяснит таможенные правила.

12. 我方有设备进口免税许可证。 – У нас есть разрешение (лицензия) на беспошлинный ввоз оборудования.

13. 海关手续完毕。 – Таможенный досмотр закончен.

14. 我提交海关检查的行李，包括手提物品，共有三件。 – Мой багаж, включая ручную кладь, предъявляемый для таможенного досмотра, состоит из трёх мест.

15. 我还声明，除手提物品，还有属于我的分离行李两件。 – Также заявляю, что отдельно от меня следует принадлежащий мне багаж в количестве двух мест.

4. Ответьте на вопросы

1. 俄罗斯的出国护照分几种？
2. 出示证件时要注意什么？
3. 出入境时要经过什么检查？
4. 申报单的主要内容包括什么？
5. 进口货物到达目的地，怎样向中国海关申报？
6. 在哪种情况下海关拒绝接受申报？
7. 在哪种情况下海关接受申报，并签印放行？
8. 中国对进出口货物的查验有什么规定？
9. 货物申报人能不能请求海关派人到指定

场所以外的地方进行查验？

5. Переведите на китайский язык

1. Российские загранпаспорта бывают дипломатические, служебные и общегражданские.
2. После прохождения таможенного досмотра обязательно сохраняйте выездные / въездные таможенные декларации для последующего контроля.
3. Декларант обязан лично явиться на место [таможенного] досмотра, [по требованию таможенного инспектора] вскрывать упаковки, перемещать груз и снова его запаковывать.
4. Дипломатические и служебные паспорта не требуют виз. В общегражданском паспорте должна быть проставлена однократная, либо многократная въездная виза.
5. После проверки документации и досмотра [груза] на месте, если таможня считает, что груз ввозится в соответствии с нормативными актами страны, [документы] заверяются подписями и печатями и [груз] выпускается.
6. Выезжая из страны или въезжая в страну, каждый обязан пройти пограничный [паспортный] контроль и таможенный досмотр.
7. В случае, если декларант обращается к таможне с просьбой направить своего сотрудника для досмотра груза за пределами установленной территории досмотровой площадки / помещения, декларант обязан бесплатно предоставить сотрудникам таможни автотранспорт, а также оплатить установленную пошлину.
8. Вы обязательно должны тщательно проверить всю документацию.
9. Пожалуй, пока очень трудно сказать заранее, какие проблемы могут возникнуть при прохождении таможни.
10. Некоторые предметы в обязательном порядке облагаются таможенной пошлиной.
11. Отправитель груза, либо его агент представляет в таможню импортную таможенную грузовую декларацию и одновременно

прилагает к ней товаротранспортные документы (коносамент / транспортную накладную, погрузочные документы), упаковочный лист, инвойс (счет-фактура). Кроме этого следует представить импортную лицензию, либо разрешительные документы (разрешение).

12. Процедура таможенного досмотра на пограничных пунктах во всех странах в целом одинакова.

13. Время и место проведения таможенного досмотра груза устанавливается таможней.

14. Срок пребывания на территории Китая ограничен сроком действия визы.

15. Как [нужно] декларировать в таможне Китая доставленные к месту назначения импортные грузы?

16. При неполном комплекте документов и справок, либо в случае нечеткого заполнения декларации или наличия в ней неточностей, [таможня] может не принимать декларацию и даже имеет право провести дознание.

17. Таможня принимает декларацию при наличии всех документов и справок и правильном заполнении декларации.

6. Ситуативные задания

㈠你第一次出国，还不知道出入境的时候应该办什么手续，填写哪些文件。你向刚从国外回来的同学请教这方面的情况和要求。

㈡你搞出口贸易时间不长，还缺乏实际经验。你找一位在海关工作的朋友，请他介绍过海关的程序和有关规则。

7. Упражнения на подстановку

A. Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

竞争、输入、保护、关税、国外、高额、保税、同类、成本。

进口税

进口国家的海关在外国商品 __1__ 时，对本国进口商所征收的关税，这种进口税又称正税。它通常是在 __2__ 商品进入关境或国境时征收，或者在外国商品由海关 __3__ 仓库提出运往国内市场时征收。

征收进口税的主要目的是，增加进口商品的 __4__ ，削弱其在国内市场上的 __5__ 能力，以 __6__ 国内 __7__ 产品的生产。

工业发达的国家通过征收 __8__ 进口税提高进口商品的价格。通常所讲的 __9__ 壁垒，便是指高额进口税而言。

B. Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

利于、输往、垄断、紧俏、削弱、增加。

出口税

是出口国家的海关在本国产品 __1__ 国外时，对出口商征收的关税。由于这种税 __2__ 出口商品成本， __3__ 竞争能力，不 __4__ 扩大出口，故目前一般不征收。有的国家对在世界市场上已具有 __5__ 地位的商品和国内大量需要的 __6__ 的商品或原料品，仍然酌量征收出口税。

关税

进出口商品经过一国关境时，由政府设置的海关根据国家公布的海关税则，向进出口商征收的税，称为关税。

征收关税的目的主要有两个：一是增加国家财政收入；二是保护本国工农业生产。前者称为财政关税，后者称为保护关税。

关税种类繁多，按征收对象，可分为进口税、出口税和国境税。按计征标准，可分为按商品价值计征的从价税，按商品数量计征的从量税，和按商品的价值和数量同时计征的混合税。按税率的制定方式，可分为税率由一国独自规定的自主关税，和税率根据与他国缔结的条约或贸易协定所规定的协议关税。按征收的目的，可分为财政关税和保护关税。关税制度是维护和发展国家经济建设的重要手段。征收关税是国家行使主权的行为，是保护本国经济，开展对外贸易的工具。

关境

指执行统一海关法规的地区。也称《海关境界》或《海关领域》。在通常情况下，关境与国境是一致的。但设有自由港、自由区或海关保税仓库（由海关设立或经海关注册的仓库，外国货物存入后可不缴纳进口税，以后复运出口，也不须纳税）的国家，因自由港、自由区或海关保税仓库都不属于关境范围，这些国家的关境小于国境。而缔结关税同盟的国家，如对

外征收统一的关税，对内各国之间不征关税，则因其领土成为统一的关境，这些国家的关境大于国境。

征税规定

《暂行海关法》对关税征收的原则和纳税义务的承担者作了规定。海关应依照国家颁布的海关税则征收关税。货物的收发货人、物品的所有者或他们的代理人为纳税义务人。海关原则上采用从价征税的办法。从价完纳进口税的货物和物品，以海关审查确定的到岸价格为完税价格，即进口货物运抵我国的到岸价格。从价完纳出口税的货物和物品，以海关确定的离岸价格为完税价格，即出口货物售予国外的离岸价格（FOB价格）减去出口税，经海关审查的价格。

Урок 14

1. Текст

装卸和运输

一

甲：陈先生，今天我们得谈谈，哪一种运输方式最合适。我一直搞生产，所以在安排外贸运输方面我真是个外行，很想听听您的意见，希望您多多指教。

乙：哪里，哪里。不过运输在外贸中确实是个关键的问题。因为采用一种适当的运输方式，不但可以保证货物的安全，而且还能节省时间和开支。

甲：您能不能介绍一下中国外贸运输的情况？

乙：我们外贸运输方式分几种：海运、陆运、空运和联合运输，也就是联运。具体的作法，比如说，直运还是转运，一次装运还是分批装运，买卖双方都根据商品的特点，价值的大小，合同规定的交货地点和期限协商决定采用哪种运输方式更合算。

甲：每一个运输方式大概有它的优缺点。你们中国外贸运输方式用的最多的，是哪一种？

乙：中国不是有很多港口吗？在对外贸易中我们最常用的就是海运。当然，海上运输的时间比较长，风险大，但是运量也大，运费可相当低。

甲：货运商船是不是有好几种？

乙：货船按用途分为两大类：干货船和油

槽船。干货船又有杂货船、散装船、冷藏船、集装箱船等等。油槽船又有油轮、液化气船等。
甲：如果按经营方式分呢？
乙：对，货船按经营方式分班轮运输和租船运输两大类。
甲：陆运指的是什么呢？
乙：陆运就是铁路运输和汽车运输。
甲：陆运有什么优点？
乙：拿我们这笔生意来说吧，可以把商品装在集装箱，用汽车运到边境车站满洲里，然后把集装箱用铁路运输。虽然有点儿麻烦，可是很可靠，价钱也很合理。
甲：空运不是更快更方便吗？
乙：没错。快是快，就是费用太高。象我们这种的大宗商品，空运的话，太不合算了。商品的价格会大大增高，那时就销不掉啦。
甲：陈先生，是不是只有体积小、重量不大而价格昂贵的商品用空运才合算？
乙：就是。再说，这种运输方式是最省时间的。
甲：谢谢陈先生的介绍。
乙：不客气。

二

甲：杰明先生，我们今天讨论一下货物装运问题，好吗？
乙：好，请贵方提提意见。
甲：我们的这笔生意是按FOB成交的，交货和装船口岸是天津港。按合同规定，你方负责及时派船来接货。如果你们没有如期履行派船义务，就要承担

对我公司造成的经济损失。

乙：理所当然，这个你们不用担心。可是如果我们租的船只即期到达装运口岸后，发现你方没有按时准备货装船，那么你们也应该负担我方所遭受的损失。

甲：在执行合同时，双方一定要注意到这一点。我还想问问，租船不会有什么困难吗？

乙：我们平常和俄罗斯的一家大租船公司保持密切业务联系。我们要多大吨位的船只，他们都可以租给我们公司。我已决定请他们作承运人。可是在公司安排租船以前，我想先了解清楚贵方准备什么时候交货？

甲：合同不是规定我们公司在收到信用证以后30天内要交货吗？

乙：我的意思是，能不能再提前一点儿呢？

甲：这个恐怕不太容易，我们需要有足够的时间备货、制单、办理海关出口手续等。

乙：那好吧，我们回去就立即开立信用证。请贵方收到信用证以后，即期用传真或电传通知我们装船的日期，以便我们派船受载。

甲：这个我们会办到的。我方也希望你们接到通知后，能及时电告你们的有关船名、装载量、船舶预计到港受载日期和船舶代理人方面的信息。有了这个信息我们就好安排货物的出运和装船工作。

乙：陈先生，看来我们把所有的问题都谈清楚了，双方立场好象没有什么分歧

。我们很满意。谢谢合作。

三

俄中双方签订了贸易合同，俄方向中方购买一批天津食品厂出的方便面。这笔交易是按CIF莫斯科成交的。双方商定采用铁路集装箱运输。今天他们讨论与货物发运和办理出口运输手续有关的一些问题。

甲：陈先生，合同里运输条款是怎么定下来的？

乙：对于运输方面合同规定，商品，即方便面先在天津港用集装箱装货，然后用班轮送到你们俄罗斯远东的纳霍德卡港，在那里换装货车，用铁路运到莫斯科。

甲：到了纳霍德卡港你们要不要从集装箱卸货？

乙：不用，将集装箱转装货车上就行了。

甲：随货要附有一套国际贸易证件。

乙：对，我方发货以后，在七天内将货物已从工厂发运的消息用传真或电传电告你方，并通知发货日期、铁路运单号、车皮号、车皮数量、货物件数、毛重和净重、以及货物金额。

甲：太好，这样我们就好安排接货。我还提醒您一下，铁路运单应附明细单和商品质量证明书，也就是商检证书，各两份。

乙：确实是这样，如果缺少一个单据，那就无法交货啦。

甲：再麻烦问您一下，请问，装船和理舱费按合同由贵方负担，是不是？

乙：没错，我们当售方负责办理这个工作，费用也由我方承担。可是和收货有

关的一切责任和费用均由买方承担。

甲：陈先生，装货和运输方面的问题我们今天差不多谈妥了，现在我都清楚了。谢谢您的介绍。

乙：不必客气！愿我们合作愉快！。

2. Новые слова

1. 指教 zhǐjiào – совет; указание; наставление
2. 关键 guānjiàn – ключ; ключевой
3. 节省 jiéshěng – экономить; беречь
4. 开支 kāizhī – выплатить; выплата; расходы; траты
5. 海运·海上运输 hǎiyùn – морские перевозки; морской транспорт
6. 陆运 lùyùn – перевозки наземные; перевозки сухопутные
7. 空运·航空运输 kōngyùn – воздушные перевозки;
8. 联运·联合运输 liányùn – комбинированные перевозки; смешанные перевозки; сквозной транзит
9. 直运 zhíyùn – прямые перевозки
10. 转运 zhuǎnyùn – перевозка с перевалкой
11. 装运 zhuāngyùn – погрузка и перевозка; транспортировка
12. 协商 xiéshāng – согласовывать; договариваться; переговоры; совещаться
13. 合算 hésuàn – подсчитать; выгодно; рентабельно
14. 港口 gǎngkǒu – порт
15. 货船·货物商船 huòchuán huòwù shāngchuán – торговое судно
16. 干货船 gānhuò chuán – сухогруз

37. 信息 xìnxī – известия; сведения; информация; вести

38. 卸货 xièhuò – выгрузить товар / груз; разгрузить товар

39. 发货 fāhuò – отгрузить товар; отправить груз

40. 车皮 chēpí – грузовой / товарный вагон

41. 金额 jīn'é – [денежная] сумма

42. 明细单 míngxìdān – ведомость; спецификация

43. 商检证 shāngjiǎn zhèng – сертификат соответствия; сертификат качества

44. 理舱 lǐcāng – штивка

45. 理舱费 lǐcāngfèi – стоимость укладки груза в трюме; плата за укладку груза в трюме; расходы по укладке груза в трюме; стивидорные расходы; стоимость штивки

46. 均 jūn – весь; все; равный; ровный; одинаково; в равной степени

Названия и имена собственные

1. 满洲里 mǎnzhōulǐ Манчжурия
2. 天津 tiānjin Тяньцзинь
3. 远东 yuǎndōng Дальний Восток
4. 纳霍德卡港 nàhuòdékǎ gǎng порт Находка

Устойчивые словосочетания

联合运输・联运 – перевозки комбинированные / смешанные / сквозные

具体作法 – конкретный способ; конкретный вариант действий

合同规定 – контракт устанавливает

交货地点 – место сдачи товара

采用方式 – использовать / применять форму
(有)优缺点 – (иметь) плюсы и минусы
货运商船 – грузовое транспортное судно
经营方式 – метод хозяйствования; тип хозяйствования; организация работы / дела / операций
班轮运输 – перевозка рейсовым судном; линейные перевозки
租船运输 – перевозка зафрахтованным судном; перевозки по фрахту / чартеру; чартер
铁路运输 • 铁运 – железнодорожные перевозки
汽车运输 – автомобильные перевозки
边境车站 – пограничная железнодорожная станция
大宗商品 – массовый товар; массовый груз
按FOB成交 – заключить сделку на условиях FOB
履行义务 – выполнять обязательства (*напр., по контракту*)
造成损失 – наносить ущерб
理所当然 – в порядке вещей; вполне естественно; разумеется
不用担心 – не надо беспокоиться
遭受损失 – понести убытки; понести ущерб
保持联系 – поддерживать связь; быть в контакте
业务联系 – деловые связи; деловые отношения
用电传 / 传真通知 – сообщить телексом / факсом
派船受载 – поставить судно под загрузку
船舶装载量 – грузоподъёмность судна
发货日期 – дата отправки / отгрузки товара
铁路运单 – железнодорожная накладная
货物名称 – наименование товара
货物件数 – количество тарных мест
质量证明书 – сертификат качества

卫检・ – гигиенический сертификат
卫生检验证书

交货口岸 – место сдачи [товара]

装船口岸 – место погрузки [товара] на судно

船舶代理人 – суперкарго

Дополнительные слова и выражения

1. 交货口岸 – место / порт сдачи груза
2. 装船口岸 – место / порт погрузки на судно
3. 经营成本 – себестоимость операций / работ
4. 成组运输 – транспортировка грузов едиными объёмами
5. 液体货箱 – контейнер для жидких / наливных грузов
6. 散装货箱 – контейнер для насыпных грузов
7. 承接业务 – вести операции; предоставлять услуги
8. 货物周转 – обращение товаров; оборот товаров
9. 标准规格 – стандартный размер
10. 机械 – механизм
11. 起重机 – подъемный кран
12. 起重机械 – грузоподъёмные механизмы
13. 装货机械 – погрузочные механизмы
14. 卸货机械 – разгрузочные механизмы
15. 港 – порт; гавань
16. 港口 – порт; гавань; бухта
17. 码头 – пристань; причал
18. 码头工人 – докер
19. 泊位 – причал; место у причала
20. 仓库・ – [товарный] склад
    货栈 huòzhàn
21. 海关仓库 – таможенный склад
22. 货仓 – грузовой склад
23. 寄售仓库 – консигнационный склад

24. 库房 – складское помещение, склад

3. Дополнительные типовые фразы

1. 贵方没有按合同规定派船。 – Вы не предоставили судно, как предусмотрено в контракте.

2. 货物应装铁路集装箱。 – Товар должен быть поставлен в железнодорожных контейнерах.

3. 我们将通过铁路发运。 – Мы отправим груз по железной дороге.

4. 贵方应遵守合同规定的装运进度表。 – Вы должны соблюдать график отгрузки, заложенный в контракте.

5. 满洲里站大量压车问题尚未解决。 – Пока не решена проблема с задержкой большого количества вагонов на станции Манчжурия.

6. 这种商品不适合铁路运输。 – Такого рода товар не может транспортироваться по железной дороге.

7. 请不要忘记通过传真或电传提前通知我们发货日期和运单号码。 – Не забудьте заранее сообщить нам факсом или телексом дату отгрузки и номер транспортной накладной.

8. 货物在途时间是多少天？ – Сколько времени / дней товар будет находиться в пути?

9. 十二月初港口就封冻，不能通航了。	В начале декабря порты замерзают, навигация становится невозможной.
10. 我方要和贵方协商装（卸）时间，装（卸）地点和装卸要求。	Мы должны согласовать с вами время и место погрузки (разгрузки), а также требования к погрузочно-разгрузочным работам.
11. 请你方尽快派几艘船来。	Просим вас в ближайшее же время направить к нам несколько судов.
12. 你方至今没派船来，致使货物仍然堆在港口，占了其他货物必须的场地。	Вы до сего дня не подали корабли, из-за этого груз по-прежнему хранится в порту и занимает площади, необходимые для других грузов.
13. 这批货物根据国际货协，按国际联运铁路运单办理。	Поставка данной партии товара производится по прямым железнодорожным накладным прямого международного сообщения в соответствии с Соглашением о международном грузовом ж/д сообщении.
14. 购方在发运前25天通知售方到达国境站名称及运往该站的货物数量。	Покупатель не позднее чем за 25 дней до отгрузки сообщает Продавцу наименование пограничной станции прибытия и количество товара.

4. Ответьте на вопросы

1. 为什么俄方请陈先生再多多指教？
2. 在外贸中运输问题起什么作用？

3. 中国外贸运输分哪几种？请介绍一下具体的作法。
4. 中国在对外贸易中最常用的是哪种运输方式？
5. 海运有什么优点和缺点？
6. 货船按用途分为几种？
7. 货船按经营方式分几种？
8. 路运指的是什么？
9. 空运有什么优缺点？
10. 如果合同规定按FOB成交的话，谁负责派船接收？
11. 不即期履行派船义务会造成什么后果？
12. 不按时准备货装船会造成什么后果？
13. 租船要办些什么手续？
14. 合同规定，收到信用证以后多少天内要交货？
15. 甲方收到信用证以后要采取什么措施？其目的如何？
16. 甲方接到乙方的通知以后，要电告乙方什么信息？
17. 运输方便面要采用什么工具？要转装货物吗？
18. 铁路运单应附有什么证件？一式几分？

5. Переведите на китайский язык

1. Морская перевозка занимает больше времени, она связана с большими рисками, однако объемы доставляемых грузов также больше, а стоимость грузоперевозок существенно ниже.
2. Я все время занимался производством, поэтому в вопросах организации внешнеторговых перевозок я – полный профан. Очень рассчитываю на Вашу помощь (подсказки, совет).

3. Мы просим вас сразу же после получения аккредитива сообщить нам по факсу или телексу дату погрузки, чтобы мы направили судно под погрузку.

4. Выбор наиболее оптимального способа транспортировки позволяет не только обеспечить сохранность (безопасность) груза, но и сэкономить время и снизить затраты.

5. В контракте определено, что мы обязаны сдать [вам] товар в течение 30 дней после получения нами аккредитива.

6. К железнодорожной транспортной накладной должны быть приложены подробный перечень, а также сертификат качества товара, т. е. сертификат товарной экспертизы.

7. Вы должны сообщить нам дату отгрузки, номер железнодорожной транспортной накладной, номера вагонов и их количество, номер контракта, наименование товара, количество мест, вес нетто и брутто, а также стоимость груза.

8. Нам необходимо время, достаточное для того, чтобы подготовить груз, выписать на него документы и провести экспортное таможенное оформление.

9. Эту партию товара мы можем загрузить в контейнер, доставить автотранспортом до пограничной станции Манчжурия и дальше отправить контейнером по железной дороге.

10. Грузоперевозки являются поистине одним из ключевых вопросов во внешней торговле.

11. По способу организации операций (перевозок) грузовые суда делятся на две большие категории: [осуществляющие] линейные перевозки и перевозки по фрахту.

12. Эта наша сделка заключена на условиях фоб. Место сдачи груза и погрузки [на судно] – порт Тяньцзинь.

13. Обе стороны – покупатель и продавец, исходя их характера товара, его стоимости, места и сроков его сдачи, согласованно принимают решение о наиболее рентабельном способе транспортировки.

14. Надеемся, что после получения сообщения вы сможете оперативно связаться с нами и сообщить название соответствующего

судна, его тоннаж, дату расчетного прибытия в порт погрузки, а также сведения о суперкарго.

15. В случае, если зафрахтованное нами судно вовремя придет в порт загрузки и после этого [выяснится, что] вы не успели своевременно подготовить товар к погрузке на судно, вы также будете отвечать за все понесенные нашей стороной убытки.
16. Грузовые суда в зависимости от назначения делятся на две категории: сухогрузы и нефтеналивные танкеры.
17. Авиаперевозки рентабельны только когда товар / груз, имея небольшой объем и вес, имеет высокую стоимость.
18. Прежде чем наша фирма приступит к организации фрахта судна, нам необходимо уточнить, когда Вы будете готовы слать нам товар?
19. Существует несколько видов внешнеторговых перевозок: морские перевозки, сухопутные перевозки, авиаперевозки и комбинированные перевозки.
20. Такой массовый груз, как у нас, доставлять авиатранспортом слишком невыгодно.
21. Эта крупная компания-фрахтовщик может предоставить нам по чартеру судно любого тоннажа. Поэтому я решил пригласить их в качестве перевозчика.
22. Если вы не выполните в срок обязательства по постановке судна под загрузку, то вы должны будете взять на себя ответственность за экономический ущерб, нанесённый этим нашей компании.
23. В течение 7 дней после отгрузки мы сообщим вам по факсу или телексу информацию об отгрузке товара с предприятия-производителя.
24. Все обязательства, связанные с получением товара / груза, а также соответствующие расходы ложатся на покупателя [товара].
25. Сегодня мы обсудим вопросы, связанные с отгрузкой товара и оформлением экспортной транспортной документации.
26. По контракту, погрузка судна и стоимость штивки оплачиваются продавцом [товара].

6. Ситуативные задания

(一)你公司经营对外贸易。最近跟中国的一家公司签订了出售某种产品的合同。你和中国伙伴商谈采用哪种运输方式既方便又合算。

(二)你跟中国的合作伙伴磋商装卸货物时应该注意什么？你们担心在哪些地方会出麻烦，要采取什么措施把工作安排妥当？

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

装卸、采用、成本、特点、路程、货差、大小、规格、因素、新型。

对外贸易的运输方式有海洋运输、铁路运输、航空运输、邮政运输、联合运输等。买卖双方根据商品_1_、数量_2_、_3_远近、价值大小、时间长短等_4_商定应_5_的运输方式。

集装箱运输是指将货物装入标准_6_的集装箱内，然后利用陆、海、空运输将货物送到目的地的一种_7_现代化运输方式。集装箱运输具有提高_8_效率、减少货损_9_、提高货运质量、节省包装材料、降低经营_10_、加速货运速度、缩短货运时间等优点，因此，一般客户都喜欢采用集装箱运输。

集装箱运输

集装箱运输是一种以标准规格的集装箱为装运货物容器的新型现代化运输方式。多属陆、海（空）多种运输的联合运输。它可缩短运输时间，加速货物周转速度，降低成本，保证货物完好，还能提高港口装卸率，简化货运手续、节约包装料。集装箱是大型成组运输中较好的工具。货物装箱发运后，如需中途变换运输方式，货物不需换装。承运集装箱的运输部门必须配备有特制的车、船、装卸工具和专用码头。除了干货箱外，还有液体货箱、散装货箱等。国际上，一般通用标准集装箱有十三种。利用这些工具运输，可提高外贸运输的工作效率和质量。从1973年开始，中国以租船方式利用集装箱运输。1978年，中国使用自己的班轮，开始了集装箱运输。目前，许多沿海港口，如上海、广州、大连等也能承接集装箱运输业务。

Урок 15

1. Текст

商标

一

俄中双方商定签一个易货贸易合同。根据该合同，中方以丝绸头巾和羊绒围巾换俄方的卡玛兹车。今天双方代表在洽谈头巾和围巾将使用什么商标。

甲：陈先生，您知道，商标对商品的销售能力起很大的作用。一般，消费者是根据商标的名气来选择商品，所以商标问题我们得好好考虑考虑。

乙：客户的确很重视商标。我们厂家制造丝绸头巾和羊绒围巾已经有很多年了，我们的商标牌子早已定下来了，这些年一直受中外客户的欢迎。我认为，最好利用这个牌子。它的图案和文字我们可以保持原样，什么都不要变动，要把《中国制造》改为英文字母就可以了。

甲：说实话，俄罗斯的用户对这个牌子不很熟悉，我们把它换一换，怎么样？

乙：按我国商标法规定，国外商标所有人要是想使自己的商标受到中国法律的保护，必须向中国有关部门申请注册。经过批准以后才能受到法律保护。

甲：我的意思不是使用自己的商标，而是借用名牌商标的一些内容。

乙：对不起，这就等于仿造或假冒商标。被发现了，一定会受到指控。这个作

法我们不能同意。

甲：如果我们设计出一个新的商标，那注册会有什么困难？

乙：我们还是要向中国有关专门机构申请注册商标，委托他们办理商标法规定的手续。如果在三个月内对注册没发生争议，注册手续就算办成了，可以取得商标专用权。

甲：不行，等那么长时间我们就赶不上销售旺季了。算了，还是用你们的牌子吧。还有一个问题，我们要不要支付你们商标的使用费？

乙：这个您不用担心，我们已经从商标所有人那儿买下了这个商标的使用权，所以这些费用由我们负担。

甲：那，我们把这一条作为合同里的有关条款，好吗？

乙：没问题，我们就这样定下来。

甲：谢谢合作，再见。

乙：再见。

二

甲：您能不能考虑报给我们一批中性商标的，也就是不带商标的罐头，以CIF香港交货价为基础。

乙：您认为那是唯一的办法吗？您知道，我们通常自己贴上商标，因为我们要对自己产品的牌子负责。

甲：但现在用的商标，根据我国食品卫生规定，不能接受。您是否能说服工厂为我们印上不同的商标呢？

乙：我想，只要你们的要求合理，他们可以考虑。

甲：那太好了，我再也没有别的什么要求

了。

乙：请您谈谈您的想法，我向工厂转达。

甲：商标主要有两种版面，一种用俄文，一种用英文。重要的是印有说明的一种必须用俄文。

乙：还有什么要求？

甲：还有一点，必须标明重量（净重）、原料、营养价值、保质期，并安排在版面底部30％的地方。牌子和优美的图案设计不要改动。

乙：很好，您要求对商标作很小改动。作为老客户，我们可以立即着手办理。

甲：给贵方造成那么多麻烦，请你谅解，这是我国政府的规定。

乙：我们很乐意满足你方的要求。我一两天内给您答复。

甲：谢谢。

2. Новые слова

1. 头巾 tóujīn – головной платок; косынка
2. 羊绒 yángróng – козий пух
3. 围巾 wéijīn – шарф; кашне
4. 商标 shāngbiāo – товарный знак; торговая марка; фирменный знак; этикетка
5. 消费者 xiāofèizhě – потребитель
6. 名气 míngqì – имя; репутация; популярность; известность
7. 选择 xuǎnzé – выбирать; отбирать; выбор, решение
8. 图案 tú'àn – рисунок; изображение; картинка; эскиз
9. 文字 wénzì – письменность; текст

10. 法律 fǎlǜ – закон; право; правовой; юридический

11. 注册 zhùcè – регистрация; регистрировать

12. 借用 jièyòng – взять на время; заимствовать; перенимать

13. 等于 děngyú – равняться *чему*; равный; равносильный; означать *что*

14. 仿造 fǎngzào – делать по образцу; имитировать; подделывать; подделка; фальсифицировать

15. 假冒 jiǎmào – подделывать; фальсифицировать; симулировать

16. 指控 zhǐkòng – обвинять; предъявлять обвинение; обвинение; доносить

17. 设计 shèjì – планировать; проектировать; конструировать; дизайн

18. 罐头 guàntou – консервы; консервная банка

19. 贴上 tiēshang – наклеить; приклеить; прилепить

20. 版面 bǎnmiàn – полоса, страница (*напр., в газете*); оформление, формат

21. 标明 biāomíng – обозначить; указать; проставить

22. 原料 yuánliào – сырьё; исходный продукт; сырьевые материалы

23. 谅解 liàngjiě – понимание; понимать *кого / что*

24. 乐意 lèyì – 1. нравится (*делать что-либо*); охотно; с удовольствием; с желанием; с радостью; 2. довольный; радостный; веселый

Названия и имена собственные

1. 阿的达斯 – Адидас
2. 卡玛兹车 kǎmǎzī chē – грузовики «КАМАЗ»

Устойчивые словосочетания

中外客户 – клиенты в Китае и за рубежом; китайские и зарубежные партнёры по бизнесу
商标法 – закон о товарных знаках
商标所有人 – владелец товарного знака
注册商标 – регистрировать товарный знак
受到法律保护 – находиться под защитой закона
有关部门 – соответствующее министерство / ведомство
申请注册 – подать заявку на регистрацию
名牌商标 – известная торговая марка; фирменный знак
假冒商标 – подделывать торговую марку; фальсифицированный товарный знак
有关机构 – соответствующие органы / инстанции
受到指控 – быть обвинённым; предстать перед обвинением
商标专用权 – приоритетное право использования товарного знака
赶不上旺季 – не успеть к сезону [продаж]
支付使用费 – платить за пользование; вносить абонентскую плату
中性商标 – нейтральный товарный знак
营养价值 – питательная ценность
保质期 – гарантийный срок; срок годности
对…作改动 – делать поправки; вносить изменения (*напр., в текст документа*)
给…作答复 – дать ответ *кому*

Дополнительные слова и выражения

1. 标签 – этикетка; бирка; маркировка; ярлык

2. 调码 – штрих-код; гармонизированная система кодов

3. 招牌 – вывеска; этикетка

4. 品牌 – марка; фирменный знак

5. 知识财产 – интеллектуальная собственность

6. 工业产权 – право на промышленную собственность; промышленная собственность

7. 专用权 · 专利使用权 – особые права в промышленности

8. 专利权 – право на патент; патентное право

9. 商标权 – право на товарный знак

10. 许可证使用权 – лицензионное право

11. 正当权益 – законные права и интересы

12. 版权 – авторское право; копирайт

13. 盗板 (盗用版权) – присваивать / незаконно пользоваться чужой интеллектуальной собственностью; пиратство

14. 伪劣产品 – подделывать / фальсифицировать продукцию; контрафактная продукция

15. 冒领商品 – подделка; фальсифицированный товар

16. 不正当竞争 – недобросовестная / нечестная конкуренция

17. 品牌的竞争 – конкуренция [среди] марок

18. 商品出处 – место происхождения товара

19. 企业 – [промышленное] предприятие; предприятие производственной сферы

20. 事业 – [непроизводственная] организация; учреждение

21. 企事业 – предприятия и организации

22. 个体工商业者 – частные предприниматели; частный бизнес

23. 工商行政管理部门 – административные органы управления торговлей и промышленностью

3. Дополнительные типовые фразы

1. 国内有关部门对进口货物的商标有了新规定。	У нас стало действовать новое положение о товарных этикетках на импортируемой продукции, принятое соответствующим ведомством нашей страны.
2. 我们打算使用定牌商标，也就是要求出口方按进口方指定的式样制做商标。	Мы намерены использовать свою этикетку (т. е. торговую этикетку, изготовленную экспортером по представленному импортёром образцу).
3. 您对现有商标有没有什么新的设想？	Не появилось ли у Вас новых идей по поводу существующей этикетки?
4. 我打算在现有商标的基础上再增减点儿内容。	Я собираюсь, взяв за основу существующую этикетку, еще кое-что в ней добавить, кое-что снять.
5. 牌标的图案可以不动，不过字体要比原来的大一号。	Рисунок на этикетке можно оставить как есть, а вот размер шрифта в надписи надо будет на единицу увеличить.
6. 我们两国早已达成了商标注册互惠协议。	Наши страны уже давно заключили соглашение о взаимном благоприятствовании в области регистрации товарных знаков.

7. 按我国商标法规定，在指定时期内，对注册没发生争议，才能决定商标专用权。	Как предусматривается в нашем законе о товарных знаках, решение о приоритете на товарный знак принимается при условии, что в течение установленного периода не возникает спора по поводу его регистрации.
8. 三个月内无人提出异议，经批准注册后，申请人就可以取得注册商标的专用权。	Право собственности на зарегистрированный товарный знак податель заявки получает после положительного решения о регистрации и при условии, что в течение трёх месяцев никто не заявляет возражений.

4. Ответьте на вопросы

1. 为什么商标问题起很大的作用？
2. 丝绸头巾和羊绒围巾，中方认为要利用什么牌子？
3. 俄方提出什么理由不想使用中方的牌子？
4. 中方同意俄方的建议吗？
5. 注册商标要办理什么手续？
6. 俄方要不要支付中国商标的使用费？
7. 商标问题在合同里是怎么定下来的？
8. 中性商标指的是什么？
9. 俄方对商标提出什么要求？
10. 中方同意对商标作出改动吗？

5. Переведите на китайский язык

1. Этикетки с торговыми знаками преимущественно бывают двусторонними: одна сторона на русском языке, вторая – на английском. Важно то, что сторона, которая содержит пояснения, обязательно должна быть напечатана на русском языке.

2. Данная торговая марка не очень знакома российским потребителям, это может сказаться на реализации.
3. Мы уже перекупили у владельца товарного знака право на использование данного товарного знака, и вам не придётся оплачивать использование товарного знака.
4. Не могли бы Вы подумать [над нашим предложением] и дать цены на партию консервов с нейтральной маркировкой, т. е. без товарного знака?
5. Рисунок и текст на этикетке можно оставить как есть, не надо ничего менять. Следует только надпись «Сделано в Китае» на китайском языке заменить на надпись на английском языке.
6. По санитарным нормам для пищевой продукции, действующим в нашей стране, подобные товарные знаки не принимаются.
7. На торговой этикетке непременно должны быть указаны вес (вес нетто), состав (сырьё), питательная ценность, срок годности (гарантийный срок). При этом помещается это в нижней части полосы и занимает 30 % ее площади.
8. Если в течение трёх месяцев не возникнет никаких спорных вопросов по регистрации, процедура регистрации считается завершённой, и можно получить [свидетельство о] праве собственности на товарный знак.
9. Подобные действия с вашей стороны равносильны подделке / фальсификации торгового знака. [Если это] будет раскрыто, то на вас будет заведено уголовное дело.
10. В соответствии с данным торговым контрактом, китайская сторона поставляет шелковые платки и кашемировые шарфы в счёт поставок российских автомобилей «КАМАЗ».
11. По закону о товарных знаках, принятому в нашей стране, иностранный владелец торгового знака в случае, если он хочет, чтобы его торговый знак находился под правовой защитой на территории Китая, должен обратиться в соответствующее китайское ведомство с заявкой на регистрацию. Правовую защиту товарный знак получает только после принятия положительного решения.

12. Как правило, потребитель выбирает товар в зависимости от престижности торговой марки, поэтому мы должны тщательно продумать вопрос о торговой марке.
13. Наша идея состоит не в том, чтобы использовать собственный товарный знак, а в том, чтобы заимствовать что-нибудь из сюжетов известных товарных знаков.
14. Наше предприятие уже много лет занимается выпуском шёлковых головных платков, [наша] торговая марка уже давно устоялась, [продукция] все эти годы неизменно пользовалась успехом у покупателей как в самом Китае, так и за рубежом.
15. По поводу регистрации разработанного вами нового товарного знака следует подать заявку в соответствующее ведомство КНР.
16. Торговая марка играет очень важную роль в потенциале объёма продаж товара.
17. Мы просим внести некоторые небольшие изменения в рисунок торговой этикетки.

6. Ситуативные задания

(一) 你通过中国的一家外贸公司购买了某种商品，但对这种商品的商标设计不太满意。你向中方提出必须在现有的基础上做一些改动。请把你的设想讲清楚。中方是否能够满足你的要求？

(二) 按合同，你向中国客户出售某种商品。中方提出要改用自己的商标。请你向有关单位打听一下注册商标的程序。

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

保护、质量、法规、作用、取得、区别、注册、显示、通过。

商标是用于 __1__ 商品的标志。商标的 __2__ 主要是给消费者以一种优质的感受；__3__ 商标能分辨商品的生产者；另外，有关单位可根据商标控制并检验商品的 __4__ 。商标的构成通常由文字、图形、符号、字母和各种颜色组合而成，并在商品、商品包装、广告、招牌上面 __5__ 出来。商标要向国家商标管理机关办理 __6__ 登记手续，才能 __7__ 专用权并受国家法律的 __8__ 。各国都制定了有关商标注册和商标管理的 __9__ 。1979年，中国工商行政管理总局曾发出《关于回复全国商标统一注册工作的通知》，回复执行《商标管理条例》。

8. Справочные тексты

商标

商标是企业、事业单位和个体工商业者在其生产经营的商品上所使用的一种享有专用权的标记。代表商品的质量和信誉，以示与其他单位或个人生产经营的商品相区别。通常用文字、图形、符号或其组合构成，在商品或其包装上标明。其作用主要有：

㈠表示商品出处，代表企业信誉，维护企业正当权益；

㈡标示商品的质量和特点，便于生产

者推销商品，便于消费者认牌选购；

㈢有利于工商行政管理部门和用户加强对商品质量的监督，以保障消费者的利益。

早期商标大都是在产品上刻印工匠姓名或作坊、行会名称，供购买者识别。商标是一种受法律保护的工业产权。

Урок 16

1. Текст

保险

一

杰明先生为一笔唐山陶瓷茶具破碎率占船货上的百分之30以上一事向中国的供货商提出意见。

甲：赵先生，中午好！

乙：您好，杰明先生。我介绍一下，这位是中国人民保险公司的张光明先生。他是来解释此次事件的。

甲：赵先生，欢迎张先生来。我想先回顾一下这一事件的经过。赵先生，您肯定记得二月份发运的货，到俄罗斯的东方港时，破损严重，损失超过这批货物的百分之三十。我们已通过您公司向保险公司提出索赔。但保险公司拒绝赔偿。据他们说，因为我公司没投保破碎险。我们当然对这种回答是不满意的。

乙：我想请张先生谈谈对此事件的看法。当然，您知道的，我们卖方只是个调解人。只要在保险责任范围内，保险公司就应负赔偿责任。

丙：两位先生，问题就出在这一点上。杰明先生，您说的损失并不包括在我们承保的责任范围内。根据你们的要求，我们出具了投保水渍险凭证，但没提破碎险。我们曾打电话给唐山厂经营部，但他们说，客户并未要求投保

破碎险。

乙：信用证只要求投保综合海运险。我想指出的是：我们的价格没把任何特殊险计算在内。所以我们只投保通常的水渍险而让你方自行办理投保破碎险事宜。由于信用证两天内就要到期，来不及写信要求作出更详细的说明。如果信用证有效期长的话，我们就会有时间把事情彻底弄清楚。

甲：赵先生，我们进口许可证的有效期到二月中旬截止，因此我们无法延长信用证有效期。但是，我方认为信用证的措辞包含了投保破碎险。此外，当我投保水渍险时，那就是对单独海损要负责赔偿，便以为是包括了破碎险。破碎险是属于一种单独海损，对吗？

丙：并不是所有破碎险都属于单独海损。只有由于自然灾害和意外事故所造成的破碎，如货船搁浅与沉没，或归因于着火、爆炸、或碰撞所引起的破碎才算是属于单独海损。如果不发生上述事故，破碎便常被认为是普通海损，也就是我们所说的，由于《货物内在缺陷或特性》所引起的损失，不属于承保范围之内。

甲：但破碎险是包括在海洋运输货物险之内，对吗？

乙：当然，可是按照通常惯例要在保险单或保险凭证上特别注明破碎险包括在内。投保这种特别险就必须加付保险费。这种保险费一般比通常的海洋运输货物险的基本险要高。这类险别的保险费率将根据货物品类，比如陶瓷器，就根据货物的易碎性而有所不同

。我想，你们对这些都是知道的。

甲：嗯，我听说过，但我不能说我对保险条款都很清楚。我应该承认，就保险问题，我是个外行。

乙：先生们，让我们休息一下再讨论，好吗？

二

甲：那么，《一切海洋运输货物险》是否意味着比《一切险》范围小一些？

丙：《海洋运输货物险》指的是海运中的意外风险，诸如船舶碰撞、搁浅、起火、海水浸入船舱等。换句话说，投保《一切海洋运输货物险》，其损失的赔偿只限于因海上灾难和海运意外事故所引起的损失。而承保《一切险》在全部承保期内的任何时间，不论海上或陆上所产生的意外事故，其全部损失都予以赔偿。在这个意义上，《一切海洋运输货物险》比《一切险》所承保的责任范围要狭窄一些。

甲：我懂了。另外还有一件事我到现在还不明白，《水渍险》与《平安险》有什么区别？我想，《水渍险》应该包括全部主要风险，其中也包括由于破碎引起的种种损失。我知道，《平安险》并不包括消费品的一切损失。这样，《水渍险》比《平安险》承保的范围更大。

丙：确实是这样，《水渍险》与《平安险》是有些不同。《平安险》条款不包括单独海损性质的部分损失，而《水渍险》条款当超过事先商定的百分比时，则包括此类损失。这是《水渍险

》与《平安险》唯一不同之处。除此以外，《平安险》条款所承保的责任与《水渍险》条款所承保的责任差不多。因为万一在运输途中遇到海上意外事故，诸如搁浅、着火、爆炸或碰撞，这两种条款都全部赔偿单独海损的损失。而对偷窃险、提货不着险、漏损险、破碎险、油污险、淡水险、油渍险、钩损险等必须特别申报。

甲：张先生，您已经纠正了我对保险的看法。现在我明白了，保险问题比我以往想象的要复杂得多。

乙：现在我才了解，为什么您经常向我们指出对有些信用证中有关保险的条款感到不满意。

丙：这不单是信用证的过错。对于陶瓷器来说，我想轻工业品公司应从我们信用证中领会到我们要投保的是《一切险》，包括破碎险在内。所以双方都有错误。

甲：我认为，损失应由双方承担，我们就对一半负担吧。

乙：我们是根据你们的要求办理的。所以不是我们的过错。但鉴于我们之间的良好关系，我们准备给你们开个优惠报盘，借以补偿一些你方的损失。

甲：这次疏忽，使我损失了不少钱。为了补偿部分损失，可否请你们报给我们一个实盘：50000套唐山陶瓷茶具CIF东方港包括破碎险，11月份装船？

乙：好，我明天报盘。请您明天上午九点来。

甲：谢谢，你们二位。赵先生，那么明天九点见。

2. Новые слова

1. 陶瓷	táocí	– керамика; керамический
2. 供货商	gōnghuò shāng	– поставщик
3. 回顾	huígù	– оглянуться; вспомнить; оглянуться на прошлое; обратиться к прошлому
4. 投保	tóubǎo	– застраховать
5. 破碎险	pòsuì xiǎn	– страхование от поломки
6. 调解人	tiáojiěrén	– посредник в мировом соглашении; примиритель
7. 水渍险	shuǐzì xiǎn	– страхование с включением риска частных аварий
8. 凭证	píngzhèng	– документ; свидетельство; подтверждение; доказательство
9. 综合	zōnghé	– комплексный; универсальный; сводный; общий; совокупный; суммарный (*напр., о риске*)
10. 自行	zìxíng	– сам; самостоятельно; по своему усмотрению
11. 延长	yáncháng	– продлить; продолжить; пролонгировать
12. 措辞	cuòcí	– формулировать; формулировка
13. 包含	bāohán	– содержать; заключать в себе (*напр., смысл, идею*)
14. 便=就		
15. 灾害	zāihài	– бедствие
16. 事故	shìgù	– авария; несчастный случай; происшествие
17. 搁浅	gēqiǎn	– сесть / попасть / встать / наскочить на мель; остановиться; застопориться
18. 沉没	chénmò	– потонуть; утонуть; затонуть

19. 着火 zháohuǒ – загореться; гореть; пожар
20. 爆炸 bàozhà – взрываться; взрыв; разрываться
21. 碰撞 pèngzhuàng – сталкиваться *с чем*; натыкаться *на что*; ударяться *во что*; налетать *на что*
22. 归 guī – собирать; объединять; причислять к...
23. 缺陷 quēxiàn – порок; недостаток; дефект
24. 注明 zhùmíng – указывать (*напр., в документе*); упоминать (*напр., в тексте*)
25. 易碎性 yìsuìxìng – ломкий; хрупкий; легко бьющийся
26. 外行 wàiháng – несведущий; профан; не специалист
27. 意味着 yìwèizhe – значить; означать; подразумевать
28. 狭窄 xiázhǎi – узкий; тесный; ограниченный
29. 浸入 jìnrù – просочиться; промокнуть; пропитаться
30. 一切险 yīqiè xiǎn – [страхование] от всех рисков
31. 限于 xiànyú – ограничиваться
32. 平安险 píng'ān xiǎn – [страхование] ответственности за повреждения, кроме случаев крушения
33. 漏损险 lòusǔn xiǎn – риск утечки (*при транспортировке груза*)
34. 油污险 yóuwū xiǎn – риск загрязнения нефтепродуктами
35. 淡水险 dànshuǐ xiǎn – риск загрязнения источников пресной воды
36. 油渍险 yóuzì xiǎn – риск загрязнения нефтепродуктами
37. 钩损险 gōusǔn xiǎn – риск потерь при погрузочно-разгрузочных работах
38. 纠正 jiūzhèng – исправить; выправить
39. 过错 guòcuò – вина; ошибка
40. 鉴于 jiànyú – ввиду *чего*; в связи с *чем*; учитывая *что*; принимая во внимание *что*

41. 借以 jièyǐ — чтобы; посредством; с помощью

42. 补偿 bǔcháng — возмещать; компенсировать

43. 疏忽 shūhu — небрежность; небрежный; оплошность; невнимательность; халатность

Устойчивые словосочетания

保险公司 — страховая компания

不幸事件 — несчастный случай

肯定记得 — наверняка помнить; определенно помнить

提出索赔 — предъявлять претензии / рекламации / клеймсы

拒绝赔偿 — отказывать в компенсации / возмещении

在责任范围内 — в рамках обязательств; в пределах обязательств

经营部 — коммерческий отдел

作出说明 — сделать / дать разъяснения

彻底弄清楚 — окончательно установить; выяснить до конца

延长有效期 — продлить срок действия

自然灾害 — стихийное бедствие

意外事故 — непредвиденное событие; непредвиденное происшествие

按照惯例 — в соответствии с традициями / обычаем / обычной практикой / узусом

通常惯例 — обычная практика; обычай; традиции

事先商定 — договориться заранее; предварительная договорённость

百分比 — процент; процентное соотношение

开优惠报盘 – сделать благоприятное предложение [цены]; предложить преференциальные цены

承保范围 – объём страхования

保险凭证 – свидетельство о страховании

Дополнительные слова и выражения

1. 保险 – страхование
2. 保险合同 · 保险契约 · 保险合约 · – договор страхования
3. 补偿合同 – компенсационный договор [страхования]
4. 给付合同 · 受益合同 – бенефициарный договор [страхования]
5. 保险申请 – заявка на страхование
6. 保险证明 – свидетельство о страховании
7. 保险费用 – расходы по страхованию
8. 保险代理人 保险经纪人 – страховой агент
9. 保险当事人 – сторона-участник [договора] страхования
10. 保险人 · 承保人 · 承保方 · 保险单位 – страховщик
11. 投保人 · 投保方 · 投保单位 · 被保险人 · 要保人 · 保户 – страхователь
12. 保险鉴定 – страховая экспертиза; акт страховой экспертизы

13. 保险凭证 – страховой документ
14. 保险证明书 – ковернот
15. 保险单·投保单 – страховой полис; страховой сертификат
16. 保险单据持有人 – держатель страхового полиса
17. 运离保险单 – страховой сертификат порта погрузки
18. 运抵保险单 – страховой сертификат места назначения
19. 保险金额 投保金额 – страховая сумма; страховой взнос; размер страховки
20. 保险对象·保险项目·保险标的 – предмет страхования
21. 给付赔款·给付保险金 – выплачивать страховое возмещение / страховку
22. 保险期限 – период страхования; срок страховки
23. 险别 – виды страхования
24. 个人保险 – личное страхование; индивидуальное страхование
25. 财产保险 – имущественное страхование
26. 自愿保险 – добровольное страхование
27. 人身保险 – страхование жизни
28. 航空风险保险 – страхование от авиационных рисков
29. 运输工具保险 – страхование транспортных средств
30. 拒收货物险 – риск непринятия груза / товара
31. 提货不着险 – риск несдачи
32. 渗漏险 – риск утечки
33. 着火险 – риск пожара
34. 综合险 – [страхование] от всех рисков
35. 经营风险 – предпринимательские риски
36. 海损险 – [страхование] от морской аварии; морское страхование
37. 基本险 – основной вид страхования / с включением случаев частной аварии

38. 单独海损赔偿险 – страхование со включением случаев частной аварии
39. 碰撞险 – риск столкновения [судов]; коллизионное страхование
40. 货物运输保险 – страхование груза
41. 船货保险 – страхование морского груза
42. 海洋运输货物险 – страхование «карго»
43. 拒付风险 – риск неплатежа
44. 事故 – авария; случай (страховой)
遇险
45. 保险事故 – страховое событие; страховой случай
46. 全损 – полная потеря
47. 自然灾害 – стихийное бедствие
48. 海上事故 • – морская авария
海上遇险
49. 风暴 – шторм
50. 海啸 hǎixiào – цунами
51. 触礁 chùjiāo – натолкнуться на рифы
52. 灾难 • – бедствие
灾害
53. 自然灾难 – стихийное бедствие
54. 火灾 – пожар
55. 水灾 • – наводнение
洪水 hōngshuǐ
56. 飓风 jùfēng • – ураган
暴风 bàofēng
57. 台风 tāifēng – тайфун
58. 禁运 – эмбарго
59. 罢工 – забастовка
60. 军事行动 – военные действия
61. 不幸事件 – несчастный случай
62. 意外事件 – непредвиденное событие
63. 经济制裁 – экономические санкции

3. Дополнительные типовые фразы

1. 请问，应该到何处投保？ – Скажите, пожалуйста, куда следует обратиться по поводу страхования?

2. 保险申请书应该向谁递交？ – Кому мы должны подать заявление о страховании?

3. 我们投保了预付运费险。 – Мы застраховали аванс фрахта.

4. 保险赔款怎么偿付？ – Каков порядок выплаты страхового возмещения?

5. 保险单有效期多长？ – Каков срок действия страхового полиса?

6. 我们的货物保险都能保什么？ – От каких случаев мы можем застраховать груз?

7. 在什么情况下可以提供保险的保证？ – В каких случаях предоставляется страховая гарантия?

8. 在何种情况下我们可以取得保险公司的赔偿？ – В каких случаях мы сможем получить компенсацию от страховой компании?

9. 我们应该考虑到保险事故发生的可能性。 – Мы должны учитывать возможность наступления страхового случая.

10.在什么情况下可以提供保险的保证？ – В каких случаях может быть предоставлена страховая гарантия?

11.保险人的利益应该得到保护。 – Интересы страховщика должны быть защищены.

12.我们要求修改你们在合同草案中提出的设备保险条件。 – Мы просим / настаиваем изменить условия страхования оборудования, предложенные вами в проекте контракта.

13.我公司不实行这种保险，贵公司要在别的保险公司投保。 – Наша компания не занимается такого рода страхованием. Вам следует обратиться в другую страховую компанию.

14.怎么对工地人员进行保险？ – Как будет осуществляться страхование персонала, работающего на стройплощадке?

15.我们对工地人员实行意外事故的人身保险。 – Персонал, работающий на стройплощадке, мы страхуем от несчастных случаев.

16.我们对建筑材料也实行火灾和自然灾害的保险。 – Стройматериалы мы тоже страхуем от пожара и стихийных бедствий.

4. Ответьте на вопросы

1. 二月份发的货，由于运输时破损而造成的损失有多大？
2. 二月份发的那批货的损失由谁负责？

3. 为什么保险公司拒绝赔偿损失？
4. 在哪种情况下保险公司应该负赔偿责任？
5. 海运的时候信用证要求投保什么险别？
6. 破碎险属于哪种险别？
7. 为什么甲方认为，信用证包含了破碎险？
8. 哪一种破碎属于单独海损和普通海损？
9. 投保破碎险的费用以什么作为标准？
10.《海洋运输货物险》有哪些内容？
11.《一切险》指的是什么？
12.《水渍险》和《平安险》有什么区别？
13.《偷窃险》、《提货不着险》、《漏损险》、《油污险》、《淡水险》等属于哪种险别？
14. 乙方采取什么措施补偿甲方的损失？

5. Переведите на китайский язык

1. Халатность обернулась для нас в этот раз потерей значительных средств, поэтому мы бы просили вас дать нам льготные цены, что позволит нам компенсировать часть потерь.
2. По принятому обычаю, в страховом полисе или свидетельстве о страховании следует особо указать, что в число страхуемых рисков включается риск поломки.
3. Страховая компания обязана возмещать любой ущерб, возникший в рамках её страховой ответственности.
4. [Страховая] оговорка «с включением случаев частной аварии» предполагает возмещение ущерба при частных морских авариях.
5. По вашему требованию мы представили страховой сертификат, включающий случаи частной аварии. Неужели этого недостаточно?
6. [Страховая] оговорка «без включения случаев частной аварии»

не предполагает возмещение частичного ущерба при частных морских авариях.

7. Мы всё оформили в соответствии с вашими требованиями, поэтому это не наш просчёт.
8. [Поскольку] наша импортная лицензия имеет срок действия до середины февраля, мы не имеем возможности продлить срок действия аккредитива.
9. Я бы хотел указать на то, что наша цена не включала никаких особых рисков.
10. К отдельным морским авариям относятся поломки / повреждения вследствие стихийных бедствий или аварий, как например, случаи, когда торговое судно садится на мель или тонет, или когда повреждения являются следствием пожара, взрыва или столкновения.
11. Мы не удовлетворены тем, как в тексте аккредитива [сформулированы] отдельные страховые оговорки.
12. Эта партия товара пришла в порт Восточный с большими повреждениями, потери составили 30 % от карго / груза судна.
13. Я не могу сказать, что в статьях о страховании мне всё ясно. В вопросах страхования я, можно сказать, профан.
14. Я считаю, что обе стороны действовали неправильно, поэтому ответственность за ущерб должна лежать на обеих сторонах.
15. Повреждения товара, вызванные его внутренними дефектами или особенностями, не входят в число рисков, на которые распространяется страховая ответственность.
16. Условия «страхование от всех рисков» [предполагают], что ущерб от любого несчастного случая или аварии вне зависимости от того, когда в течение страхового периода и где – на море или на суше – происходит страховое событие, подлежит возмещению в полном объёме.
17. Страхование «с включением случаев частной аварии» представляет собой страхование от рисков отдельных морских аварий.
18. Исходя из наших дружественных двусторонних отношений, мы готовы дать вам льготные цены, за счёт чего вы компенсируете

некоторые свои потери.

19. Рамки страховой ответственности на условиях «без включения случаев частной аварии» несколько уже, чем на условиях «с включением случаев частной аварии».

20. По нашему мнению, формулировка пункта об аккредитиве предполагает страхование от поломки / повреждений.

21. В связи с тем, что срок действия аккредитива в течение двух дней истечёт, [мы] не успеем направить письмо с просьбой дать более подробные разъяснения.

22. Под «страхованием карго» я понимаю [страхование] от случайных рисков, возникающих при морских перевозках: [когда] судно разбивается, садится на мель, на нём возникает пожар, или в его трюмы просачивается вода.

23. Мы уже обратились к страховой компании с иском о возмещении убытков, однако страховая компания отказывает нам в возмещении.

6. Ситуативные задания

㈠你跟中国的一家公司磋商贸易合同的保险条款，就投保哪种险别最佳交换意见。

㈡你向保险公司的一位经理询问不同险别的责任范围、获得赔偿的条款和金额。

㈢你有过保险索赔的经历吗？请试谈一个案例。

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

遭受、单据、费率、投保、赔偿、承保人、险别、责任。

买卖合同中货物的运输保险条款：货物运输保险就是投保人（被保险人）在货物装运以前，估计一定__1__金额，向承保人（保险人）即保险公司投保运输险。投保人按投保金额、投保__2__及保险__3__，向__4__支付保险费并取得保险__5__。承保人负责对投保货物在运输过程中__6__投保险别__7__范围内的损失，按投保金额及损失程度__8__单据持有人。

8. Справочные тексты

保险合同

保险合同，即保险契约或保险合约。是保险双方当事人为建立、变更或终止各种保险关系而签订的协议。在保险合同中，保险人和投保人作为保险关系的双方当事人，不论是法人还是自然人都处于平等地位，任何一方不得把自己的意志强加给对方。保险合同规定投保一方（投保人）缴纳保险费；接受保险一方（承保人）在保险标的（也称保险项目或保险对象）发生保险事故或约定期限到达时，履行给付补偿金额的义务。保险合同分为补偿合同和给付合同两大类。补偿合同主要是对财产提供保障，这类合同规定保险人因发生保险范围内的事故受到经济损失时给予补

偿。给付合同又叫受益合同，主要是对人身提供保障。这类合同规定，在约定期限内只要发生合同内订明的事故或到达合同约定期限，保险人就要给付赔款或保险金。保险合同除具有一般合同所共有的特点外，它还有与众不同的特点，这就是：保险合同既可为自己，也可为别人的利益而签订。例如货物运输保险的受托人，可以代被保险人订立保险合同。人身保险则除被保险人外可以指定另外的受益人。

平安险

平安险是保险上的一种习惯称呼，是国际海洋运输货物保险条款中的一种险别。平安险的责任范围包括：由于海上自然灾害引起的货物全损；货物在装卸和转船过程中的整件灭失；由于共同海损引起的牺牲和分担；由于载运船只触礁、搁浅、沉没、碰撞、火灾、爆炸引起的货物的全损和部分损失。但由于自然灾害所引起的部分损失；运输的承运人应负责的损失；被保险人故意或错误行为所致的损失；以及战争或罢工所引起的损失，保险公司不负赔偿责任。平安险是国际海洋运输的一种基本险。

水渍险

水渍险是保险上的一种习惯称呼，也是国际海洋运输货物保险条款中的一种险别。水渍险的责任范围除平安险责任范围内的全部责任外，还包括由于海上自然灾害引起的货物的部分损失。水渍险和平安险都是国际海洋运输的基本险，被保险货物必须投保此二种险之一，才能保其它附

加险等险别。水渍险和平安险的有效期，以货物运离保险单所载的起运地存放仓库地起开始生效，直至运抵保险单所载目的地的收货人仓库为止。货物在运输途中，如果发生被保险人无法控制的绕道、卸载、转船等情况，保险也仍然有效。

Урок 17

1. Текст

代理

一

甲：陈先生，首先我想感谢您盛情邀请我访问贵公司。我希望这次访问能促进我们之间的友好关系和有效的业务合作。

乙：杰明先生，我们一直盼望您的来访。面对面的谈判总是比较容易些。

甲：我想告诉您，我方顾客对你方的最后一批皮鞋非常满意。他们认为皮鞋的式样和颜色都符合我国市场的要求。

乙：我们从其他俄罗斯公司那里也听到了类似的反应。我们很高兴。

甲：这正是我这次来想与您讨论的问题。我知道，你们向其他俄罗斯的进口商出售同样的产品。这样就会使我们的业务活动变得复杂化。您知道，我方经营皮鞋已有多年，在这一行业中与很多俄罗斯国内的大批发商和零售商有良好的业务联系。我想在将来扩大这项业务。所以我来访的原因是想同贵方签订一项为期三年的独家代理协议。因为这符合双方的利益。我确信贵方不会反对吧。

乙：杰明先生，我们赞赏您的意见，以及在推销我方皮鞋时作出的努力。但是您知道，俄罗斯国内市场对这一商品的需求很大。然而根据我们的记录，贵公司去年的订货总量不大，不能证

明你们可以胜任我们的代理，除非你方增加订量，否则我方无法指定你方为我方的独家代理。

甲：我就要谈这一点。我方的建议是：各种尺寸的皮鞋，每年销售5万双。业务地区是整个俄罗斯市场。当然，我们希望有5％的佣金。

乙：根据我的记忆，我们去年向贵公司才出售了大约四万双皮鞋。对独家代理来讲，这样一个年销售量是太少了。

甲：是吗？可我们做生意向来谨慎从事，说到做到。那么我想听听您的意见。

乙：是不是这样，我建议订一个专销男女皮鞋还包括童鞋，为期三年的独家代理协议：第一年销六万双，第二年销七万双，第三年销八万双，地区是整个俄罗斯，佣金5％。

甲：陈先生，这样的条件太苛刻了。

乙：恰恰相反，杰明先生，我们珍惜我们之间的友谊。我们双方都知道中国皮鞋因物美价廉而畅销于你方市场。您取得了独家代理权之后，可以轻而易举地控制市场。没有竞争，其结果自然是销售量大大增加。我确信你方有能力完成这项协议。

甲：好吧，如果您坚持，我只好同意。陈先生，我们什么时候签协议？

乙：明天吧，我方准备协议的材料，明天上午交给您看看有没有什么地方需要补充或者修改。

甲：行，那就明天上午见吧？

乙：好，明天上午见。

二

甲：很可能您已经知道，我准备同您商谈你方收录机的代理问题。

乙：是的，杰明先生。您在信中提到了。说实话，你方的建议使我们吃惊。

甲：真的吗？我想亲自同您谈谈细节问题，以便你方充分考虑我方的建议。我们公司专营这项业务，有六个推销员，常年在外，跑遍整个俄罗斯市场。

乙：您是否直接卖给商店？

甲：是的，我们专营各种类型的收录机。我们有自己的推销渠道，不通过中间商。直接向零售商推销。

乙：你们有库存吗？

甲：有的商品如计算器，市场稳定。我们有库存。我们做经销，兼做代理。但是，一般来讲，我们把客户的订货单送交制造商去订货。当然了，我们要根据所提供的服务取得佣金。

乙：你们的佣金是多少？

甲：我们的佣金非常合理。通常我们取得的佣金是每笔成交额的10％。

乙：我们其他地区的代理商通常拿到3—5％的佣金。

甲：我们俄罗斯国内市场对你方产品不熟悉。你们要同日本和欧洲各国进行激烈竞争。在推销活动的开始阶段，要克服推销方面的阻力，我们必须派出推销员四处奔走，并且耗费大量资金在报纸上、电视节目里登广告。10％的佣金对我们来说不算宽裕。

乙：据您估计，你能完成总的年销售量是多少？当然请讲个整数。

甲：我们当然将竭力扩大业务。因为随着

销售量的增长，我们的利润也会上升。不过我们不想提出一个具体数字作为保证，至少在开始阶段不能保证。

乙：我们赞赏你方推销我们产品的意见，但作为第一步，我们建议你们在市场上做一些调查研究。

甲：您是说，我们还不能作为代理，是吗？

乙：杰明先生，您不能不给我们留下一点考虑的余地。您当我方整个俄罗斯市场的独家代理，却一点不知道你方每年可能销售多少。这我们不能理解。另外，我方价格是根据成本进行计算的，10％的佣金意味着价格也要提高。我们必须知道卖主在这方面有什么反映。

甲：真糟糕，我本来想更加努力地推销你们的产品。

乙：不过，我们即使没有这个协议，仍然可以继续发展我们之间的业务关系。我们愿意给你方提供商品目录、价格单和一些样品。等你们全面了解我们产品的销售可能性的时候，我们才能进一步详谈。

甲：好吧，陈先生，那末我的佣金是多少？

乙：当然，每笔交易，我们给您5％的佣金。

甲：行。十月份我来参加秋交会，希望到那时，我们能在佣金和代理协议的条款上取得一致意见。

乙：好。我们下次交易会再见。

2. Новые слова

1. 盼望	pànwàng	– надеяться; рассчитывать на *что*; ждать; желать
2. 类似	lèisì	– сходный; подобный; аналогичный
3. 进口商	jìnkǒushāng	– импортёр
4. 批发商	pīfāshāng	– оптовик
5. 零售商	língshòu shāng	– розничный торговец
6. 独家	dújiā	– один; сам; самостоятельно
7. 好意	hǎoyì	– добро; доброжелательство
8. 需求	xūqiú	– потребность; спрос; запрос
9. 胜任	shèngrèn	– справиться с *чем*; по плечу; под силу
10. 指定	zhǐdìng	– назначить; определить; указать
11. 尺寸	chǐcùn	– мерка; размер; габарит
12. 记忆	jìyì	– вспомнить; память
13. 向来	xiànglái	– всегда
14. 谨慎	jǐnshèn	– осторожный; осмотрительный; с оглядкой
15. 专销	zhuānxiāo	– эксклюзивная продажа; торговля продукцией одной фирмы / одного производителя
16. 苛刻	kēkè	– жестокий; беспощадный; кабальный
17. 珍惜	zhēnxī	– дорожить; беречь; высоко ценить
18. 畅销	chàngxiāo	– широкий сбыт; высокий спрос; большой спрос; ходовой; популярный
19. 推销员	tuīxiāoyuán	– коммивояжёр; торговый агент
20. 跑遍	pǎobiàn	– обегать; обежать
21. 中间商	zhōngjiān shāng	– торговый посредник
22. 库存	kùcún	– складские запасы; наличность; сток

23. 计算器 jìsuànqì – счётная машина; калькулятор

24. 经销 jīngxiāo – продавать / продажа на комиссионных началах; комиссионная продажа;

25. 制造商 zhìzào shāng – производитель

26. 对付 duìfu – бороться с *чем / кем*; противостоять *чему / кому*

27. 阻力 zǔlì – препятствие; преграда

28. 奔走 bēnzǒu – бегать; хлопотать

29. 耗费 hàofèi – тратить; расходовать

30. 宽裕 kuānyù – зажиточность; достаток

31. 整数 zhěngshù – целое число; круглое число

32. 竭力 jiélì – всеми силами; изо всех сил; приложить все силы

33. 考察 kǎochá – исследовать; обследовать; наблюдать; ознакомительный

34. 余地 yúdì – место; простор для маневра; возможность

35. 反映 fǎnyìng – отражать; отражение; отображать

36. 糟糕 zāogāo – плохо; скверно; беда

37. 进一步 jìnyībù – дальнейший; ещё больше

Устойчивые словосочетания

面对面谈判 – переговоры с глазу на глаз; конфиденциальные переговоры

符合需要 – отвечать потребностям / спросу

听到反应 – услышать реакцию / ответ

经营皮鞋 – заниматься / торговать обувью

为期三年 – сроком на три года

符合利益 – отвечать интересам

作出努力 – сделать / приложить / предпринять усилия

根据记录 – в соответствии с текстом; как записано *в чём*

订货总量 – общий объём заказа

独家代理 – эксклюзивный дистрибьютор; эксклюзивное / монопольное агентство; агент с исключительными правами

年销售量 – годовой объём продаж; годовой торговый оборот

说到做到 – сказано – сделано

恰恰相反 – как раз наоборот; совсем наоборот

珍惜友谊 – ценить дружбу

物美价廉 – дёшево и сердито; качество по разумной цене

轻而易举 – легко и просто; проще простого; без труда

协议文字 – текст соглашения

销售渠道 – каналы реализации

市场稳定 – рынок устойчив

取得佣金 – получить комиссионные

合情合理 – разумный и справедливый

对付竞争 – противостоять конкуренции; справляться с конкуренцией

四处奔走 – повсюду бегать; обежать всех

作广告 – делать рекламу

利润上升 – прибыль выросла; прибыли пошли вверх

Дополнительные слова и выражения

1. 总代理 – генеральный агент; официальный представитель
2. 代理人 • 代理商 – агент; уполномоченный представитель

3. 代理公司　　代理商行 – агентская фирма; уполномоченная компания

4. 代理协议 – агентское соглашение

5. 全权代理人 – уполномоченный агент

6. 商务代理人 – торговый агент

7. 产品销售代理人 – агент по реализации

8. 购货代理 – агент по закупке

9. 运输代理 – агент по транспорту

10. 信用担保代理 – агент по обеспечению престижа

11. 广告代理 – агент по рекламе

12. 中转代理 – агент по транзиту

13. 从事代理业务 – заниматься посреднической деятельностью

14. 委托人 – доверитель; комитент; консигнант; принципал

15. 中介人 – посредник

16. 中介公司・中介商行 – посредническая фирма / компания

17. 通过中介 – через посредничество

18. 获得中介费 – получать комиссию

19. 直接销售权 – право прямой продажи

20. 代售・代销 – продажа на комиссионных началах; продавать по консигнации

21. 寄售・寄卖 – отдать товар на консигнацию; поставить товар на консигнацию

22. 代售人・代售商・代销商 – консигнатор; дилер

23. 寄售人 – консигнант

24. 寄卖商店 – комиссионный магазин

25. 寄售仓库 – консигнационный склад

26. 佣金 – комиссия; комиссионное вознаграждение

27. 提取佣金 – брать / взимать комиссионные

28. 收取佣金 – получать комиссионные
29. 赚取佣金 – зарабатывать комиссионные
30. 酬金 – вознаграждение; гонорар
31. 合理的酬金 – разумная / справедливая ставка
32. 享有专营权 – пользоваться монопольным правом
33. 招揽订单 – привлекать / собирать заказы
34. 承担盈亏 – принимать на себя / отвечать за прибыли и убытки
35. 自负盈亏 – самоокупаемость; хозяйственная самостоятельность

3. Дополнительные типовые фразы

1. 如果贵方认为没有什么不妥，我建议早点起草代理协议书。 – Если вы считаете, что всё приемлемо, я предлагаю сразу перейти к составлению проекта агентского соглашения.

2. 我们准备签订为期一年的专营代理关系协议。 – Мы готовы заключить монопольное / эксклюзивное агентское соглашение сроком на 1 год.

3. 我们想担任贵方在我国开展贸易业务的中介公司。 – Мы хотели бы выступать в качестве компании-посредника в Ваших торговых операциях у нас в стране.

4. 我们熟悉本地市场商情，对代理公司的工作有丰富的经验。 – Мы хорошо владеем конъюнктурой нашего рынка. У нас богатый опыт работы в качестве агентской компании.

5. 代理商有责任向委托人提供市场信息。 – Агент обязан предоставлять принципалу информацию о состоянии рынка.

6. 我们进行广告宣传，也需要资金呢。 – И для проведения рекламной деятельности нам также нужны средства.

7. 我希望做贵方在北京的包销人。 – Я бы хотел стать Вашим эксклюзивным дистрибьютором в Пекине (получить эксклюзивное право продажи).

8. 您对酬金数额满意吗？ – Устраивает ли Вас ставка за комиссию (размер комиссионного вознаграждения)?

9. 代理人将以我方名义，为我方利益行事。 – Уполномоченный будет действовать от нашего имени и в наших интересах.

10. 我们熟悉本地市场，了解市场需求、价格涨落和引进新设备条件。 – Мы хорошо знаем местный рынок, спрос на рынке, колебания цен и условия импорта / заимствования нового оборудования.

11. 中国公司建议向俄方提供服务，担任出售俄罗斯设备的代理人。 – Китайская компания предлагает российской стороне свои услуги в качестве агента по продаже российского оборудования.

12. 我公司资信可靠，信誉良好。 – У нашей компании прочное финансовое положение и хорошая репутация.

13.贵方打算收取多少数额的佣金？ – На какую сумму комиссионных Вы рассчитываете?

14.您觉得这佣金率是否合适？ – Вас устраивает такая ставка комиссионных?

15.你方建议对售出货物提取百分之十的佣金。我方认为百分之六足够了。 – Вы предложили комиссию в размере 10 % от объема реализации. Мы считаем, шесть процентов будет достаточно.

16.类似这样的服务，其他许多公司最多只提取货物价值的百分之六的佣金。 – За подобные услуги многие другие компании берут комиссионные в размере не более шести процентов.

17.规定的佣金率，是最低成交额的百分比，如果成交额超过了，可以根据实际超额作相应的调整。 – В положениях закреплено, что ставка комиссионных при минимальной сумме сделки составляет несколько процентов. Если минимальная сумма превышена, допускается корректировка в соответствии с фактическим превышением суммы.

18.代理公司必须为委托人寻求订货，检查订货执行情况，确保货款收入。 – Агентская компания обязана искать для принципала заказы, контролировать исполнение заказов, гарантировать поступление оплаты за товары.

19. 代理人应向委托人经常通报市场行情、自己的活动、竞争对手的活动和市场上的新产品情况。 — Агент должен постоянно информировать принципиала о конъюнктуре рынка, своей деятельности, действиях конкурентов, а также о новых видах продукции на рынке.

4. Ответьте на вопросы

1. 陈先生的公司主要经营什么？
2. 杰明先生这次来访问中国的主要原因为何？
3. 独家代理协议应该包括什么内容？
4. 在哪种条件下甲方可作为乙方的独家代理？
5. 中方建议签一个为期几年的销售数量为多少的独家代理协议？并同意付出多大的佣金？
6. 取得独家代理权有什么好处？
7. 甲方对作为收录机的代理商有什么好条件？
8. 为什么甲方认为，取得10％的佣金是合理的？
9. 甲方不能（指出）销售量的具体数字是什么原因？
10. 为什么乙方首先想知道卖主对佣金的数额会采取什么态度？
11. 甲乙双方业务关系的前景如何？
12. 甲乙双方打算在什么时候继续就佣金和代理问题进行谈判？

5. Переведите на китайский язык

1. В бизнесе я всегда отвечаю за свои слова.
2. Мы израсходовали значительные средства на размещение рек-

ламы в газетах и на телевидении.

3. Мы приложим максимум усилий для расширения наших операций. С увеличением объема продаж будет расти и наша прибыль.

4. Я предлагаю заключить соглашение об эксклюзивных правах на реализацию мужской, женской, а также детской обуви сроком на три года.

5. Мы ежегодно реализуем сто тысяч пар кожаной обуви различных размеров.

6. Как правило, мы передаем заказ нашего клиента на предприятие-производитель в качестве заказа на поставку. Размер наших комиссионных зависит от предоставляемых услуг.

7. Надеемся, что уже в этот раз нам удастся прийти к единому мнению по пунктам соглашения о комиссии и агентстве.

8. У нас есть собственные коммерческие каналы, и мы без посредников реализуем [товар] в розничную торговлю.

9. На самом начальном этапе мы бы не хотели брать на себя конкретные обязательства по объёму реализации.

10. Для нас остается непонятным, как же Вы, получив от нас эксклюзивное право реализации нашей продукции на всем российском рынке, при этом ни в малейшей степени не представляете возможный объём годовых продаж.

11. Китайская кожаная обувь, добротная по качеству и недорогая по цене, уже сейчас пользуется большим спросом на вашем рынке. После того, как Вы получите эксклюзивные права [на её реализацию], Вы легко сможете взять рынок под свой контроль.

12. Мы уже много лет занимаемся обувным бизнесом, у нас установились отличные деловые отношения со многими оптовиками и розничными торговцами.

13. Общий объём Вашего заказа в прошлом году был небольшим, и это не может убедить нас в том, что вы успешно справитесь [с обязанностями] нашего официального дистрибьютора.

14. Я готов обсудить с Вами вопрос о предоставлении вашей компании исключительных прав на реализацию магнитол.

15. Мы благодарны Вам за сделанное предложение, а также за уси-

лия по продвижению нашей обуви на рынке.

16. Мы хотели бы передать вам каталоги наших товаров, прайс-листы и некоторые образцы продукции.
17. По некоторым товарам мы одновременно занимаемся и реализацией, и выступаем в качестве агента-посредника.
18. Причина моего визита связана с намерением подписать с Вашей стороной договор об эксклюзивном агентстве сроком на три года.
19. Наша цена рассчитывается на основе себестоимости. Десять процентов комиссии означает, что цена также должна будет вырасти.
20. Я бы хотел лично переговорить с Вами о деталях дела с тем, чтобы ваша компания полностью представляла [суть] наших предложений.
21. Зона нашей коммерческой деятельности – весь российский рынок. Мы хотели бы получать агентскую комиссию в размере 5 %.
22. Некоторые товары, как например, калькуляторы, имеют стабильный рынок, поэтому у нас есть складские запасы [такого товара].
23. Я считаю, что фасон и расцветка [производимой] вами обуви полностью соответствуют запросам нашего рынка.
24. Размеры наших комиссионных всегда очень оптимальны. Обычно комиссия составляет 10 % от суммы каждой сделки.
25. Наша компания специализируется на этих операциях. Шесть наших коммерческих агентов постоянно находятся в разъездах, [зона их ответственности] – весь российский рынок.
26. Вам следует увеличить объём заказов, в противном случае мы не сможем назначить вашу компанию нашим официальным дистрибьютором.
27. На первом этапе – этапе продвижения товара [на рынок] – приходится преодолевать препятствия на пути реализации. Для этого мы вынуждены направлять по городам и весям наших коммерческих агентов.

28. Мы давно ждали Вашего визита. Личные переговоры непосредственно с партнёром вести всегда легче.

29. Для эксклюзивного дистрибьютора подобный уровень годовой реализации слишком мал.

6. Ситуативные задания

㈠你想做中国一家公司的独家代理商。你跟一位在这方面有经验的朋友请教签订代理协议要注意哪些问题？

㈡作为代理商，你要在莫斯科开展商贸活动。你想通过零售和批售商扩大自己的销售渠道，增加销售量。请介绍你所采取的工作方法，在业务上碰到了什么困难。

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

授权、货主、专营、代销、享有、全权、订单、指定、佣金、确认、约定。

一般代理

一般代理指不_1_商品专营权的代理商。实行一般代理，出口方可以在同一地区内同时建立多家代理关系，也可以不通过代理商而直接在该地区销售商品。

一般代理商通常只代表_2_在当地市场招揽_3_或按委托人规定的条件与当地买主洽谈交易，经委托人_4_后，由委托人与买方直接签订买卖合同，代理商只收取约定的_5_。可见，一般代理商与出口方并非买卖关系，仅是委托_6_关系而已。

一般代理商因为不享有《专营权》，所以也不承担要在一定时期内销售一定数量商品的义务。按委托人 7 的大小，代理可分为总代理、独家代理和一般代理。总代理，是委托人在 8 地区的 9 代理；独家代理，是指在 10 地区享有指定商品的专营权利的代理人；一般代理，是指不享有 11 权利的代理。在签订代理协议中，对代理人的权限及其承担的义务，应当作出明确具体的规定。

8. Справочные тексты

独家代理

独家代理是指在约定地区享有指定商品的专营权利的代理人。它是出口方通过与国外客户签订协议，委托国外客户在一定时期和一定地区内，独家代为推销某一种或某几种商品，给独家代理商以《专营权》，并按代理销售额的一定比例付给佣金的一种贸易方法。

独家代理商与委托人之间不是买卖关系，而是委托代理关系。委托人在所约定的有效期和地区内销售指定的商品。只能通过被委托的独家代理商进行，而不得另建代理关系或直接销售。同时，独家代理商在指定地区单独代表委托人按委托人提出的销售条件与买主洽谈交易，由他以委托人的名义或由委托人自己和买主签订买卖合同，独家代理商也不得再经营其它来源的同类商品，并要承担推销一定数量商品的义务。

实行独家代理时，独家代理商只从中

赚取佣金，不负履约责任，不承担盈亏，对代销的商品的价格不能自定。这与包销经营方式以自己的名义购进货物，然后转卖出去的做法有着原则区别。

在独家代理时应注意以下问题：

㈠委托人如越过独家代理商与其它客户达成交易，也应付给代理人约定的佣金；

㈡为了防止独家代理商不积极推销，在签订独家代理协议时，可以与对方协商保留直接销售权，并慎重使用直接销售权；

㈢有时应规定代理人在一定期限内必须完成的最低限额的销售责任；

㈣在委派代理时，应就地区和商品的范围作出明确的规定。

Урок 18

1. Текст

索赔

一

俄罗斯一家进口贸易公司代表杰明先生正在访问中国。他受公司指示，要与中国河北省海外贸易公司的陈先生联系，商谈索赔事宜。

甲：陈先生，要是您不介意的话现在我们直截了当谈谈业务吧。

乙：那很好。说实话，我们最好先谈业务，然后再聊聊。你想提出桃子的事，是不是？

甲：是，陈先生，也许您早已接到通知，最后一批800箱桃子罐头损坏严重。《叶尼塞》号货轮到达东方港时，我们发现其中有百分之四十左右是漏的，对此我们感到十分遗憾。经卫生检疫所官员仔细检查，认为内装的食品不再可以供人们食用。

乙：杰明先生，请问，在东方港你们有人发现漏的确切原因吗？这样的事还是头一次发生，我们已经出口了几千吨。在中途损坏还没有过。

甲：很抱歉，我得说明，损坏不是发生在运输途中，是在装上《叶尼塞》号货轮之前。您可能认为这是罕见的事。可是事实就是如此，我们有必要向您提出索赔。陈先生，这儿是莫斯科卫生检疫所官员签发的证书。证书上写

得一清二楚。我们经办装卸的人仔细检查，看出果汁漏出的原因是罐头坏了。很明显，当货在上海码头搬动装船时，因操作不慎，造成损坏货物。

乙：我才讲过，整个事件很不幸。我们从来没遇到过罐头在装船时发生损坏的事。

甲：我得提醒您，我们成交的是到岸价。虽然我们对贵方商品检验局检验品质的能力是信任的，可是损坏是在工厂抽样化验之后发生的。操作不慎，罐头损坏，必然会造成中途货物变质。陈先生，您很清楚，我们才开始经营这项业务，蒙受的损失对业务部门将是一个打击。我建议，这批货从总价中削减百分之四十。我肯定说，这是公平的。你们给予补偿的这笔款项就用于下一批向你们订购水果罐头。

乙：我公司指示我，对于你公司办事要公平，要实事求是，友好协商解决。可是有一个条件，卫生检疫所官员发的证书正式寄给我们。我们尽快把证书副本寄给您。

甲：听到您这么痛快地同意，我很满意。

乙：收到你们的协议后，我想万事具备。

甲：十分感谢您的合作，陈先生。再见。

乙：再见，杰明先生。

二

甲：陈先生，我想和您谈一件相当麻烦的事。如果可能的话，我想这一次能把它解决。

乙：什么事，杰明先生？请说吧。

甲：是关于五百吨花生米的质量问题。两

周前到的货，我们当即进行了验查，
发现大约百分之三十已发霉。还有一
部分生了虫。在这种情况下，我们不
能接受货物。这些货不宜出售，不适
合人们食用。卫生检疫官员对这些货
物发出了《停售通知》。

乙：有这么一回事？我们还从来未受到过
这样的指责？多少年来，我们出口的
花生米以质量好享有盛名。怎么发生
这种情况，真叫我们难于理解。供给
你们的货发霉，甚至被虫咬了，您有
什么证据？

甲：您看一下，这是我国一家有名的公证
行做出的检查报告。它的证明绝对可
靠。

乙：虽然事情可能象您所说的那样，但它
是由各种因素造成的。况且，你方检
验人员并没有提及造成损坏的任何原
因。

甲：花生米每磅装一小塑料袋，每十袋装
进一只纸箱。检验报告说，检验时货
物的包装都是完好无损的。所以很明
显，造成损坏的原因是花生米在包装
前没有干透。

乙：您知道，这批货物在装船前由中国出
口商品检验局进行检验。他们的结论
是，此货已很好地除去了水分，品质
上等，达到出口的标准。

甲：我想，你方商检局进行检验时，只随
意地选了几包，而这几包又恰巧达到
标准。可没达到干燥程度的那部分可
能没引起他们的注意。由于涉及到的
数量只占整批货的百分之三十，你方
应该赔偿损失才对。

乙: 我们事前已有协议，任意抽取整批货的百分之三十进行检验。根据这次检验出具的检验证明，对双方都有约束力。运输途中产生的任何损失，要求赔偿，我们不予接受。因为我们出售这批货的价格是离岸价，以装船时的质量而不是以到岸时的质量为基础。我们认为，你们应向保险公司提出索赔，因为损坏发生在装船之后。

甲: 我们已跟保险公司联系，但他们拒绝接受任何责任，他们将此事故归咎长途海运中受潮的结果。

乙: 那样的事我们控制不了。恐怕还得坚持这一点，就是你们与保险公司联系，要求解决，如果您投保了《污染险》的话。

甲: 遗憾的是，我们没有投保《污染险》。这是我们的疏忽。

乙: 否则的话，保险公司毫无疑问将会受理的。

2. Новые слова

1. 海外 hǎiwài – за границей; заморский
2. 不介意 bùjièyì – не возражать; не иметь претензий
3. 聊 liāo – болтать; поболтать; непринуждённый разговор
4. 检疫 jiǎnyì – карантин; карантинный; санитарный
5. 官员 guānyuán – официальное лицо; чиновник; представитель
6. 确切 quèqiè – точный; в самом деле; действительно
7. 中途 zhōngtǔ – на полпути; с половины дороги

8. 罕见 hǎnjiàn – редкий; редкостный; на редкость
9. 签发 qiānfā – выдавать (*напр., документы*)
10. 证书 zhèngshū – свидетельство; удостоверение; справка
11. 装卸 zhuāngxiè – погрузить и выгрузить; погрузочно-разгрузочный (*напр.,~ые работы*)
12. 果汁 guǒzhī – фруктовый сок
13. 操作 cāozuò – трудиться; работать *на чём* (*напр., на машине, станке*); управлять *чем*
14. 不慎 bùshèn – неосмотрительный; неосторожный
15. 品质 pǐnzhì – качество товара
16. 抽样 chōuyàng – выборка; выборочный
17. 化验 huàyàn – химический анализ; проводить анализ
18. 变质 biànzhì – портиться; испортиться
19. 蒙受 méngshòu – терпеть; пострадать
20. 蘑菇 mógu – грибы
21. 当即 dāngjí – тут же; сразу же
22. 发霉 fāméi – плесневеть; покрыться плесенью
23. 不宜 bùyí – не следует; не рекомендуется; нежелательно
24. 指责 zhǐzé – осуждать; обвинять; порицать; упрекать; укорять
25. 公证行 gōngzhèng háng – нотариальная контора
26. 因素 yīnsù – фактор; аспект; момент
27. 提及 tíjí – упоминать *о ком / о чём*; касаться *кого / чего*
28. 磅 bàng – фунт (мера веса)
29. 干透 gāntòu – высушить; просушить
30. 结论 jiélùn – вывод; заключение
31. 恰巧 qiàqiǎo – как раз; кстати

32. 事前 shìqián – до этого; до того; заблаговременно; заранее; предварительно

33. 任意 rènyì – по [своему] усмотрению; самовольно

34. 抽取 chōuqǔ – брать выборочно; взятие; выборка

35. 归咎 guījiù – винить; возложить вину / ответственность *на кого / что*

36. 污染险 wūrǎn xiǎn – риск загрязнения

37. 受理 shòulǐ – принять [дело] к рассмотрению

Устойчивые словосочетания

海外贸易公司 – внешнеторговая компания; предприятие системы заморской торговли

直截了当 – [заявлять / говорить] без стеснений, без обиняков, без предисловий; прямо приступать к делу / вопросу

感到遗憾 – сожалеть; испытывать сожаление; жалко

卫生检疫所 – санитарная инспекция; карантинная служба

供人食用 – [пригодный] для употребления в пищу

确切原因 – действительная причина

签发证书 – выдать справку / удостоверение

一清二楚 – предельно ясный; яснее ясного; как на ладони; ясно, как божий день

蒙受损失 – терпеть ущерб; нести убытки

实事求是 – деловой подход; по-деловому; позитивный; исходить из истинного / реального положения вещей

万事具备 – всё подготовить; быть в полной готовности; быть во всеоружии

不适合食用 – не пригодно для употребления в пищу

享有盛名	– иметь высокую репутацию; иметь широкую известность
绝对可靠	– абсолютно надёжный
品质上等	– высшее качество
达到标准	– достигать стандартов; соответствовать стандарту; соответствовать уровню

Дополнительные слова и выражения

1. 缺陷・毛病	дефект
2. 质量缺陷	дефект качества
3. 工艺缺陷	технологический дефект
4. 生产性缺陷	производственный дефект
5. 严重缺陷	существенный дефект
6. 隐蔽缺陷	скрытый дефект
7. 排除缺陷	устранять дефект
8. 故障・毛病	дефект, неисправность, поломка
9. 发生故障	возникла неисправность; произошла поломка
10. 排除故障	устранять дефект; устранять неисправность
11. 损伤・损坏	повреждать; повреждение; порча
12. 损失・损耗・损毁	ущерб; потери
13. 遭受损失	нести потери; нести ущерб
14. 受到损失	нести потери
15. 由于…的过错	по вине…
由于…的过失	по вине…
16. 由于…的原因	по… причине
17. 由于…疏忽	по небрежности; вследствие халатности
18. 废品・残品	брак; бракованные изделия
19. 漏耗	утечка; утруска
20. 蒸发	испарение; усушка
21. 短缩	усадка

22.腐蚀 гниение; коррозия
23.水分过多 избыточная влажность
24.含灰沙尘土 загрязнённость; засорённость пылью
25.包装不妥 несоответствие упаковки; использовать несоответствующую упаковку
26.报废·作废 забраковать; считать негодным; считать утратившим силу (напр., о договоре, документе)
27.换货 заменять товар
28.退货 возвращать товар
29.索赔·异议 претензия; рекламация
30.缺货索赔 претензии по недостаче товара
31.数量索赔 претензии по количеству
32.品质索赔 претензии по качеству
33.整件缺失 недостача мест
34.单证不齐 неполный комплект документов
35.与合同规定不符 не соответствовать условиям / положениям контракта
36.无理毁约 сорвать / нарушить контракт без оснований
37.提出索赔 предъявлять претензию
38.索赔程序 порядок претензии
39.接受索赔 принимать претензию
40.认赔 признавать претензию
41.审理索赔 рассматривать претензию
42.拒绝索赔 отклонять претензию
43.赔偿损失的要求 претензия о возмещении убытков
44.撤回索赔 отзывать претензию
45.满足索赔要求 удовлетворять претензию
46.索赔证书 рекламационный акт
47.无根据的索赔 неосновательная претензия

3. Дополнительные типовые фразы

1. 我们不得不承认，四箱货物遭到损坏是装箱工人的过失。	Мы вынуждены признать, что порча содержимого четырёх ящиков произошла по вине упаковщиков.
2. 货物损坏不是我方的过失造成的。	Повреждение товара произошло не по нашей вине.
3. 这些损失将根据你们实际受损的情况给予赔偿。	Эти убытки будут возмещены нами в соответствии с фактически понесённым вами ущербом.
4. 我们还是用友好协商的办法来解决问题。	И всё-таки давайте решим эту проблему путём дружеского согласования.
5. 贵方供应的机器不能投入生产使用。	Поставленная Вами техника не может быть введена в эксплуатацию.
6. 这一批货物质量不符合合同规定的规格，为此我们要求贵方赔偿。	Данная партия товара по качеству не отвечает характеристикам, предусмотренным контрактом, в связи с чем мы предъявляем Вам претензию.
7. 货物验收时发现短缺，请贵方补足短少的货物。	При приёмке товара была обнаружена недостача. Просим Вас допоставить недостающий товар.

8. 买方可以就商品品质不合格向卖方提出索赔。 – Покупатель в случае получения некачественного товара может предъявить рекламацию продавцу.

9. 这项索赔将通过仲裁程序处理。 – Эта претензия будет рассматриваться в арбитражном порядке.

10. 贵方的索赔要求根据不足，我们不能满足。 – Ваша претензия недостаточно обоснована. Мы не можем её удовлетворить.

11. 贵方的索赔要求经我方研究后认为是合理的，并决定予以满足。 – Ваша претензия нами рассмотрена и признана обоснованной. Мы решили её удовлетворить.

12. 有关此项索赔要求的最后决定我们将在近期内通知你方。 – Окончательное решение по данной рекламации мы сообщим Вам в ближайшее время.

13. 贵方的索赔我方已经受理。 – Ваша рекламация уже принята нами к рассмотрению.

14. 我们已经找到了解决这次索赔的途径。 – Мы нашли путь решения этой претензии.

15. 解决方案有两个：第一个方案是退货，第二个方案是换货。 – Есть два варианта решения: первый – вернуть товар, второй – заменить товар.

16. 至于部分货物的损坏问题，我们可以赔偿受损货物的价款。 — Что касается вопроса о повреждении части товара, мы можем возместить стоимость поврежденного товара.

17. 我们遗憾地通知贵方，贵方按合同运交的设备有严重损坏。 — С сожалением сообщаем Вам, что поставленное Вами в соответствии с контрактом оборудование, имеет существенные повреждения.

18. 你方的索赔要求可以满足。残缺货物将于今年十月份予以调。 — Ваша рекламация может быть удовлетворена. Замена дефектного товара будет произведена в течение октября сего года.

19. 你方的索赔要求根据不足，我们不能满足，因为局部性的外表损坏並非我们的过错造成，而且也不影响机器的性能。 — В связи с тем, что отдельные внешние повреждения, возникшие не по нашей вине, никоим образом не влияют на рабочие характеристики оборудования, мы считаем Вашу претензию необоснованной и не можем её удовлетворить.

4. Ответьте на вопросы

1. 那批800箱的桃子罐头出了什么问题？
2. 是谁查出那800箱桃子罐头损坏严重的？
3. 莫斯科卫生检疫所官员签发的证书表明什么？
4. 俄方提出索赔有什么依据？
5. 中国商品检验局怎么没有查出罐头损坏了？
6. 这批货物一部分变质的原因可能是什么？

7. 俄方建议中方给予多大的补偿？
8. 为什么卫生检疫官员对从中国进口的花生米发出了《停售通知》？
9. 俄方对从中国进口的花生米提出质量问题有什么证据？
10. 怎么可以证明，花生米不是在运输途中出问题的？
11. 这批货报失占多少？
12. 中方拒绝接受索赔要求的原因为何？
13. 保险公司为什么也拒绝担任责任？
14. 在哪种情况下保险公司毫无疑问地认赔？

5. Переведите на китайский язык

1. Средства, которые вы должны выплатить в качестве возмещения понесенных нами убытков, [мы] намерены использовать на закупку у вас следующей партии фруктовых консервов.
2. Сотрудники санитарно-гигиенической инспекции по результатам проведенной экспертизы пришли к мнению, что эти продукты более не могут употребляться в пищу.
3. Мы поставили на экспорт уже несколько тысяч тонн консервов, порча в ходе перевозки – это редкий случай.
4. Упаковка товара, который был передан на экспертизу, не была повреждена. Отсюда, совершенно ясно, что причиной порчи явилось то, что арахис перед расфасовкой не был хорошо просушен.
5. Если Вы не возражаете, мы сейчас без всяких предисловий прямо перейдем к вопросу о рекламации.
6. Это акт проверки, выданный одной известной в нашей стране нотариальной конторой. Её свидетельства абсолютно надёжны.
7. Мы не возмещаем никакого ущерба, который может возникнуть в ходе перевозки.
8. Возможно, вы уже давно получили уведомление о том, что [груз]

консервов с персиками пришел со значительными повреждениями.

9. Во время погрузки товара на корабль в порту Шанхая из-за того, что груз кантовался неосторожно, товар был поврежден.
10. Управление товарных экспертиз дало заключение о том, что арахис достаточно хорошо просушен, товар высшего сорта и соответствует экспортным стандартам.
11. Тщательный осмотр, проведенный теми, кто участвовал в погрузочно-разгрузочных работах, показал, что причина вытекания фруктового сока в том, что консервы испортились.
12. Данная партия товара перед погрузкой на корабль прошла экспертизу в Управлении товарных экспертиз КНР по экспортным товарам.
13. По поручению своей компании я должен провести с Вашей компанией переговоры по вопросу о рекламации.
14. Арахис расфасован в полиэтиленовые пакеты по одному фунту. Каждые 60 пакетов упакованы в бумажный мешок.
15. Мы с вами с самого начала договорились, что по 20 % всей партии товара будет проведена произвольная выборка образцов для экспертизы, а сертификат по результатам этой экспертизы будет иметь обязательную силу для обеих сторон.
16. Этим бизнесом мы только начали заниматься, понесенные убытки будут тяжелым ударом для коммерческого отдела.
17. Санитарная инспекция выдала на эту партию «Уведомление о прекращении реализации».
18. У меня есть указание нашей компании разрешать все касающиеся вашей компании вопросы справедливо, по-деловому, в духе дружбы и согласия.
19. Цена на эту партию товара, проданную нами, – это цена франко-борт / фоб, которая устанавливается на основе качества [товара] на момент погрузки на борт судна, а не на момент доставки [товара] в порт назначения.
20. Повреждение груза произошло уже после проведения выборочной экспертизы качества, которая была проведена на предпри-

ятии. Неосторожная кантовка груза и повреждение консервных банок неизбежно привели к порче продукции в ходе перевозки.

21. [Поскольку] официально оформленный акт санитарно-гигиенической экспертизы уже есть, я думаю, теперь всё готово.
22. Многие годы у нас была исключительно хорошая репутация экспортера высококачественного арахиса. Подобные обвинения в наш адрес звучат впервые.
23. Российская сторона предъявляет рекламацию китайской стороне на основе официально заверенного акта Московской санитарно-гигиенической инспекции.
24. Было бы абсолютно справедливым снизить общую цену за эту партию на 40 %.
25. Две недели назад, как только мы получили очищенный арахис, мы сразу же сдали его на экспертизу. Было обнаружено, что около 20 % [арахиса] заплесневело, а еще в части партии завелись червячки.

6. Ситуативные задания

㈠你跟中国的一家公司达成了交易，要向中方提供某种商品。发货时商品经过了商检局的检验并得到了商品检验证书，而到达目的地以后，收货人发现部分商品遭到损坏。你和中方查验造成货损的原因。

㈡按合同，中国公司向你公司提供一千吨玉米。到达目的港以后，发现极大短重，部分玉米变质。你认为，损坏是由于中方包装不善、装卸不慎造成的，所以责任应该在中方。你公司就此事向中方提出索赔要求。中方是否接受索赔？

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

明确、短缺、带来、执行、争取、误解、要求、遭受、具有、不符、补救、迟开、不妥。

在 __1__ 合同的过程中，签约双方都应该严格履行合同义务，任何一方如果不能切实履约，就会给另一方 __2__ 麻烦，有时还会使另一方 __3__ 经济损失。在这种情况下，受损的一方有权根据合同规定的要求责任赔偿或采取 __4__ 措施。

在外贸业务中较多见的是买方向卖方提出索赔。如卖方拒不交货、逾期装运、数量 __5__、货物的品质规格与合同规定 __6__、错发错运、包装 __7__ 造成损失、随船单证不全或漏填错发等致使买方遭受损失时，买方向卖方提出索赔。但在某些情况下，卖方也向买方提出索赔 __8__ 的，如因买方拒开或 __9__ 信用证、不按时派船、无理毁约等致使卖方遭受损失，在这种情况下卖方就会向买方提出索赔。

解决索赔案件，往往函电并用，为 __10__ 时间，首先发出电报，随着函件，详细申述理由，以使对方信服，必要时附以有关证件说明信中的论点要求，使之 __11__ 说服力。提出的要求和解决的办法一定要 __12__，切忌含糊其词，以免对方 __13__。

理赔

在国际贸易中，卖方对买方提出的索赔要求进行处理，称为理赔。

理赔发生的原因主要是：

㈠商品品质或数量与合同规定不符；

㈡交货不按期或不能交货；

㈢错发错运；

㈣包装不妥造成损失；

㈤随船单证不齐或漏填错发。

中国在对外贸易中一贯遵守《重合同，守信用》的原则和平等互利的精神，对外商提出的索赔要求应严肃对待，认真处理，如确系中方造成的经济损失，应给予赔偿；如查明系对方故意刁难*和纠缠**，应态度鲜明，严正拒绝。

在特定情况下，也有卖方向买方提出索赔要求的。买方就卖方提出的索赔要求进行处理，也称为理赔。此外，运输部门和保险公司就客户提出以索赔要求所作的处理，也称为理赔。

数量和品质索赔

数量索赔是指由于货物量的短缺或损毁而产生的索赔。所谓短缺，包括漏耗、蒸发、短缩、腐蚀、水分过多、含灰沙尘土、数量不足、整件缺失等。所谓损毁，包括破损、毁坏、水渍、与他物接触等。收货人发现短缺与损毁时，要区别情况，判明责任，决定向哪一方（卖方，或轮船公司，或保险公司）提出数量索赔。

品质索赔，是指由于发现货物在品质

上低劣或发生变化而产生索赔。品质上的低劣和变化发生的原因是：

(一)卖方故意装运与合同规定不符的次货；

(二)货物装运出口时，卖方因为工作上的疏忽，未经详细检查；

(三)货物由于包装不良或其他原因造成变质。

品质索赔事件，一般与轮船公司和保险公司无关，大多是由买方向卖方提出的。

* 刁难 (diāonàn) – придираться, чинить препятствия.

** 纠缠 (jiūchán) – запутывать.

Урок 19

1. Текст

科学技术合作

一

甲：陈先生，我们两国的科学技术合作已有多年历史了。50年代在俄罗斯专家的帮助下中国建成了一系列工业企业。可惜，后来这一合作中断了。从80年代起两国在各方面的合作逐渐恢复了，而且最近几年得到了进一步的发展。我们两家国营企业最近也投入了这个过程，建立了友好伙伴关系。

乙：不错，杰明先生。我们公司老一辈的专家和年轻的工作人员都对此非常满意，希望会有机会为两国的友好合作付出一点儿努力。

甲：我们知道，最近中国在工农业以及科研方面突飞猛进，尽量争取利用世界先进科学技术来发展国民经济。我们相信，中国经济发展的远景非常乐观。

乙：哪里，差得远呢。我们产品的竞争能力还不强，特别是高科技产品。中央政府一贯主张与其他国家优先发展技术合作，比如在互利的基础上引进高科技设备的生产许可证。

甲：您大概知道吧，俄罗斯在许多高科技方面还是属于发达国家。在很多领域俄罗斯的科技发明占世界的领先地位。有不少国家已经向我们购买了许可证。

乙：我们对购买贵国的许可证也有兴趣，并且可以提出一些具体的建议。众所周知，俄罗斯的航空航天工业很发达，在许多领域远远超过了其他国家。我们公司正在考虑向你们公司购买生产体育运动飞机的许可证。不知贵方是否感兴趣？

甲：欢迎。我们当然可以向贵公司转让许可证。不过我们当做这一许可证的售证人首先要向俄罗斯主管部门申请售证权。批准以后，我们就可以开始有关许可证的谈判。这个事情够麻烦的，但是不管怎么样，这么大的合作项目总得付出不少精力。

乙：中国有句俗话说《万事开头难》，我们试试吧。

甲：还有一点，我要提醒你们一下，假如我们向贵公司出售了体育运动飞机的生产权力，那你们只能限于在中国境内生产，无权向第三国转让生产权。至于销售的问题，我们也应该详细地交换意见。我想问您一下，您认为这个生产许可证要包括什么内容？

乙：杰明先生，我公司在生产飞机方面有一定的经验，所以我们认为这个许可证应该包括全套设计资料和工艺资料以及标准文件。换句话说，我们感兴趣的是全部《诺浩》，也就是所有有关的工艺诀窍。为了更好地掌握这种飞机的生产特点，我们希望你方能派专家来中国进行培训。

甲：在起草购买许可证的申请书时，请把你方的所有这些要求都写清楚。如果可俄罗斯的主管部门批准出售这一许可

证的话，我公司可以在一年内将资料提交你方。至于派遣我们公司专家进行培训和咨询的问题，我们双方必须另签一个合同，明确我方专家的咨询和培训金额标准、在华逗留期限、住宿条件、他们的人数和专业。

乙：我明白了。顺便问您一下，贵方是否能保证按期提交技术资料和有关的《诺浩》？第二个问题是，是否能保证提供完整的、高质量的资料？只有这样，我方才愿意购买这一许可证。

甲：陈先生，在转让生产许可证方面我们积累了相当丰富的经验。您放心吧，我方保证严格履行合同规定的每一项条款。

乙：很好。再问一个问题，我们公司如果开始利用你方的《诺浩》和有关的专利，我们会不会违犯第三者的专利权？

甲：我想，根本不会出现这样的意外情况。因为这个飞机及其机载设备都是在俄罗斯研制出来的。有关的设计局和许多科研所不仅在国内，而且在世界许多国家都取得了专利。但是，如果万一发生这种情况的话，我方负责解决，其费用和风险也由我方承担。

乙：看来，我们这一合作项目很有前途。如果成交的话，对我们双方都会有利的。

甲：是这样，陈先生。

二

甲：杰明先生，真没想到能在珠海见到您。

乙：我随俄罗斯航空工业部的代表团来参加中国国际航空航天博览会的，刚才参加了博览会的隆重开幕仪式。

甲：这届航展是中国政府按国际惯例组织的，它以实物展示、贸易洽谈为主，并带有飞行表演。通过这次盛会我们希望将进一步让世界了解中国，同时也让中国了解世界在这一行业的先进水平。

乙：陈先生，参加这次航展的大概有很多国家吧？

甲：对，这次航展规模宏大，参加的有来自25个国家和地区的400多家航空航天厂商，包括中国民航、航空工业和航天工业总公司，也有著名的美国波音、麦道公司，俄罗斯的图波列夫、伊留申设计局，法国的空中客车公司等。

乙：这些公司是不是都展出了它们的新产品？

甲：对，在展坪上最引人瞩目的是中国《长征》二号捆绑式运载火箭，还有几种直升飞机、运输飞机和军用飞机。

乙：俄罗斯的展品给中国专家和观众的印象怎么样？

甲：印象很好。专家重视的是伊留申设计局研制出的四发、中远程重型运输机《伊尔76》。俄罗斯军用飞机的特技表演真令人咋舌，体育运动飞机的精彩表演也引人入胜。

乙：航空科学技术的状况表现出国家科技发展与国家实力。参加这种航展能够充分展示科技方面的最新科研方向和成就，同时也可以推动与国际航空航

天界的交流与合作。

甲：中国政府一贯高度重视航空工业的发展。建国以来，中国航空工业从无到有，从小到大，形成了配套比较齐全的科研、生产、试验、教育相结合的具有相当规模的工业体系，发展了各种类型，不同用途的飞机。

乙：随着经济的发展，你们国内航空运输的市场也不断扩大吧？

甲：改革开放以来，在中国经济持续、快速、健康发展的同时，客运和货运事业也得到迅速发展，客运量由世界的第33位上升到第7位。

乙：中国根据什么原则发展航空航天事业？

甲：中国政府全面支持中国的飞机制造公司和飞机研究所研制的各类飞机，帮助它们获得订单，寻找国际市场的伙伴，同时提倡广泛开展国际经济技术合作与交流，不断引进技术和资金，引进人才，按许可证在国内组织生产。

乙：听说，你们采用了一种灵活的支付方式，就是拿按许可证生产的飞机偿付购买许可证的费用？

甲：不错，这种情况是有的。我公司在不断提高国产化比例的同时，与美国和西欧的几家大公司建立了合资企业和服务中心。中国的飞机制造公司直接参与了为空中客车飞机生产零部件的生产。

乙：陈先生，您可能也记得，俄罗斯早在50年代帮助新中国建立航空工业，培训了很多航空方面的专家、飞行员和

技术维护人员。难道现在我们两个国家不能在这一领域继续合作吗？

甲：当然可以，俄罗斯为发展中国的航空事业作出过巨大贡献。近年来中俄航空方面的交流与合作不断扩大。据我所知，中方已经申请向俄罗斯购买体育运动飞机的生产许可证。双方正在进行有关洽谈，希望这个项目能够落实。

乙：我也怀有这个愿望。

2. Новые слова

1. 一系列 yīxìliè – [целый] ряд; серия
2. 中断 zhōngduàn – прерваться; оборваться; прекратиться
3. 逐渐 zhūjiàn – постепенно
4. 国营 guóyíng – государственный (*о предприятии*)
5. 投入 tóurù – 1. вложить; вложение; опустить; 2. броситься; кинуться; вступить (*напр., в строй действующих предприятий*)
6. 科研 kēyán – научно-исследовательский
7. 一贯 yīguàn – последовательно; неуклонно; неизменно
8. 主张 zhǔzhāng – стоять *за что*; настаивать *на чём*; выступать *за что*; ратовать *за что*
9. 优先 yōuxiān – преимущество; вне очереди; в первую очередь
10. 互利 hùlì – взаимная выгода; обоюдовыгодный
11. 属于 shǔyu – принадлежать *к чему*; относиться *к чему*
12. 领域 lǐngyù – область; сфера

13. 发明 fāmíng – изобрести; изобретение; открыть; открытие
14. 航空 hángkōng – авиация; авиа-; аэро-
15. 航天 hángtiān – космонавтика
16. 售证人 shòuzhèngrén – лицензиар
17. 转让 zhuǎnràng – передавать; уступать (продавать)
18. 诺浩 nuòhào – «ноу-хау»
19. 诀窍 juéqiào – ключ; секрет; «ноу-хау»
20. 培训 pēixùn – обучать; подготавливать
21. 起草 qǐcǎo – разрабатывать / составлять проект (напр., резолюции); набросать черновик
22. 咨询 zīxún – запросить; запрос; просить совета / консультации; консультация; консалтинговый (*напр., о компании*)
23. 专利 zhuānlì – патент
24. 违犯 wéifàn – нарушить; преступить
25. 研制 yánzhì – создавать; разрабатывать
26. 有利 yǒulì – выгодный; благоприятный; в пользу
27. 隆重 lóngzhòng – торжественный; торжественность
28. 开幕 kāimù – поднять занавес; открыть; открытие; начало
29. 仪式 yíshì – церемония; обряд; ритуал
30. 实物 shíwù – натура; реальный объект (*не муляж, не модель и т. д.*)
31. 展示 zhǎnshì – разворачивать; выставлять; экспонировать
32. 行业 hángyè – отрасль; профессия; ремесло
33. 宏大 hóngdà – огромный; грандиозный; гигантский
34. 厂商 chǎngshāng – производство и торговля; промышленники и коммерсанты; бизнесмены

35. 展坪 zhǎnpíng – выставочная площадка; экспозиция
36. 瞩目 zhǔmù – всматриваться *в кого / что*; обращать внимание
37. 咋舌 zhàshé – онеметь; быть ошеломлённым; проглотить язык; потерять дар речи
38. 充分 chōngfèn – достаточный; полный; в полной мере
39. 界 jiè – круги; общество; среда
40. 精彩 jīngcǎi – красочный; эффектный; замечательный
41. 持续 chíxù – тянуться; продолжаться
42. 客运 kèyùn – пассажирские перевозки
43. 货运 huòyùn – грузовые перевозки
44. 提倡 tíchàng – поощрять; агитировать
45. 灵活 línghuó – 1. ловкий; живой; 2. гибкий; быстрый
46. 比例 bǐlì – соотношение; пропорция
47. 维护 wéihù – защищать; отстаивать
48. 难道 nándào – разве; неужели
49. 巨大 jùdà – большой; огромный; грандиозный; колоссальный
50. 贡献 gòngxiàn – 1. вклад; лепта; 2. посвятить; отдать (*напр., жизнь за что*)
51. 落实 luòshí – реализовать / провести в жизнь / осуществить (*напр., идею*)

Названия и имена собственные

1. 珠海 – город Чжухай
2. 中国民航 – Национальная авиакомпания КНР (CAAC)
3. 国际航空航天博览会 – Международный авиакосмический салон
4. 民航 – национальные авиакомпании

5. 航空工业总公司 – Всекитайская авиастроительная корпорация – AVIC
6. 航天工业总公司 – Всекитайская корпорация космической промышленности – Aerospace Corporation of China
7. 波音公司 – компания «Боинг»
8. 麦道公司 – компания «Макдонелл-Дуглас»
9. 图波列夫设计局 – КБ имени Туполева
10. 伊留申设计局 – КБ имени Илюшина
11. 空中客车公司 – компания «Airbus industries»
12. 《长征》二号捆绑式运载火箭·《长二捆》 – ракета-грузовик «Великий поход – 2»
13. 《伊尔76》 – ИЛ-76

Устойчивые словосочетания

国营企业 – государственное предприятие; госпредприятие
建立关系 – устанавливать связи
突飞猛进 – резкий скачок; стремительное движение вперед; мощное развитие
先进技术 – передовая техника и технология
国民经济 – народное хозяйство; национальная экономика
远景乐观 – оптимистичные / радужные перспективы
高科技产品 – продукция высоких технологий
中央政府 – центральное правительство (*т. е. Госсовет КНР*)
引进许可证 – закупать лицензию
发达的国家 – развитые страны
占领先地位 – занимать ведущие позиции
众所周知 – всем известно; общеизвестно

远远超过 – значительно превзойти; оставить позади

主管部门 – вышестоящие организации; ведомства; министерства

申请售权 – ходатайствовать о праве продажи / о разрешении на продажу

合作项目 – объект / проект сотрудничества

付出精力 – приложить все силы; вложить все силы

万事开头难 – Лиха беда начало. Страшно дело до почину. Не боги горшки обжигают.

设计资料 – конструкторская документация

工艺资料 – технологическая документация

标准文件 – нормативные документы

换句话说 – иначе говоря; другими словами

培训金额 – сумма за обучение

住宿条件 – условия проживания

积累经验 – накопить опыт

严格履行 – строго проводить; строго выполнять (*напр., предписания*)

机载设备 – бортовое оборудование

设计局 – конструкторское бюро; КБ

科研所 – научно-исследовательский институт; НИИ

取得专利 – получить патент

飞行表演 – демонстрация пилотажа

先进水平 – передовой уровень

引人瞩目 • 引人注目 – привлекать / приковывать к себе внимание других; представлять интерес; заслуживать внимания; заметный; броский

特技表演 – демонстрация высшего пилотажа

引人入胜 – увлекательный; захватывающий (*напр., о зрелище*)

技术状况 — техническое состояние
国家实力 — мощь государства; могущество страны
科研方向 — направление научных исследований
令人咋舌 — дух захватывает
配套齐全 — полный комплект
引进人才 — привлекать кадры / таланты
引进资金 — привлекать средства
偿付费用 — оплатить расходы
作出贡献 — внести вклад
怀有愿望 — иметь мечту; лелеять надежду

Дополнительные слова и выражения

1. 资料・数据 — данные
2. 资料・文件 — документация
3. 材料・资料・文献 — материалы
4. 文件・单据 — документ
5. 分析 — анализ; анализировать
6. 评价・论证 — оценка; оценивать
7. 评价可行性研究 — дать оценку ТЭО
8. 项目论证 — оценивать объект
9. 草案・方案・设计图 — проект
10. 技术设计 — технический проект / техпроект
11. 可接受的方案 — приемлемый проект
12. 编制设计图 — составлять проект
13. 研究草案 — разрабатывать проект
14. 包工・承包 — подряд; брать подряд
15. 总承包 — генеральный подряд
16. 单项承包 — единый подряд
17. 承包单位/人・包工单位/人 — подрядчик
18. 分包 — субподряд

19. 分包单位/人 — субподрядчик
20. 咨询 — консультация
21. 查询 · 问讯 — наводить справки
22. 提供咨询 — давать консультацию; консультировать
23. 咨询公司 — консалтинговая компания
24. 信息 · 情报 — информация
25. 广告信息 — рекламная информация
26. 市场信息 — информация о рынках
27. 信息公司 — информационная компания
28. 技术 — техника; технология
29. 工艺技术 — технология
30. 技术设备 — техника и оборудование; технические средства
31. 技术装备 — техническое оснащение; техническая вооружённость
32. 技术评价 — техническая оценка; техническое заключение
33. 技术审定 — техническая экспертиза; техническая сертификация
34. 技术维修 — техническое обслуживание
35. 技术设计 — технический проект
36. 技术服务 — техобслуживание
37. 技术改造 · 技改 — техническая реконструкция; техническое перевооружение
38. 技术咨询 — техническая консультация
39. 技术工程咨询 — инжиниринг
40. 技术座谈 — технический коллоквиум
41. 技术援助 — техническая помощь; техническое содействие
42. 技术转让 — передача технологии; передача техники
43. 引进技术 — заимствовать технику / технологию; закупка технологий

44.专有技术 — ноу-хау
45.生产技术 — производственная техника; производственные технологии
46.技术贸易 — продажа техники и технологий
47.销售技术 — продавать технику / технологию
48.技术承受方 — потребитель техники / технологии
49.技术秘密 — технические секреты
50.外形设计 — дизайн [промышленного образца]; промышленный образец
51.学术会议 — научная конференция
52.补偿贸易 — компенсационная торговля
53.合营企业 — предприятие с совместным управлением; совместное предприятие
54.合资企业 — совместное предприятие; предприятие на смешанном капитале
55.独资企业 — предприятие со 100% иностранным капиталом

3. Дополнительные типовые фразы

1. 我们来莫斯科的目的是商谈有关收集原始资料，制订可行性研究、施工图纸和技术设计等问题。 — Целью нашего приезда в Москву является обсуждение вопросов, связанных со сбором исходных данных, разработкой технико-экономического обоснования, рабочих чертежей и технического проекта.

2. 我们愿意向你方提出以下的定期支付办法。 — Мы предлагаем вам следующий график платежей.

3. 您对建立生产儿童鞋的合资企业的经济可行性有什么看法？	– Что Вы думаете об экономической целесообразности создания совместного предприятия по производству детской обуви?
4. 一般来说，可行性研究是在承包人所在国编制的。	– Как правило, ТЭО составляется в стране Подрядчика.
5. 我们要用六个月的时间在自己的设计院里制订可行性研究。	– Нам потребуется шесть месяцев для разработки ТЭО в наших проектных институтах.
6. 我们将尽量采取措施，以便在短期内把可行性研究制订出来。	– Мы постараемся принять все меры, чтобы подготовить ТЭО в кратчайшие сроки.
7. 没有这些资料我们就不能开始技术设计。	– Без этих данных мы не можем приступить к выполнению технического проекта.
8.《交钥匙》工程是技术合作最方便的方式。	– Строительство «под ключ» – самая удобная форма технического сотрудничества.
9. 谈判的结果签订了关于建设该项目的政府间协议。	– В результате переговоров было подписано межправительственное соглашение о строительстве этого объекта.

10.我们可以在贵国按《交钥匙》条件建造一座年产…千瓦的核电站。 – Мы можем на условиях «под ключ» построить в Вашей стране атомную электростанцию мощностью … киловатт электроэнергии в год.

11.我们已经准备好了建造飞机制造厂的技术设计和施工图纸。 – Мы уже подготовили технический проект и рабочие чертежи для строительства авиационного завода.

12.我们请教过第三国的咨询工程师，他们类似的技术设计要便宜些。 – Мы советовались с инженерами-консультантами третьей страны, у них аналогичные работы стоят несколько дешевле.

13.让我们把准备技术设计的期限定下来。您觉得六个月是否足够了？ – Давайте установим регламент времени для подготовки технического проекта. Как Вы считаете, будет ли достаточно шести месяцев?

14.目前的困难在于原始资料不全，所以我们不能开始制订技术设计。 – Трудности состоят в том, что не имея на сегодня полного объёма исходных данных, мы не можем приступить к разработке технического проекта.

4. Ответьте на вопросы

1. 俄中两国的科学技术合作已有多少年的历史了？
2. 俄中科技合作发展得怎么样？

3. 中国经济发展的远景如何？
4. 中国和其他国家采取什么合作方式？
5. 目前俄罗斯在科技领域有进步没有？
6. 中方考虑向俄方购买什么许可证？
7. 俄罗斯向国外出售许可证有什么困难？
8. 购买生产权力意味着什么？
9. 生产许可证包括什么内容？
10.《诺浩》指的是什么？
11. 进行培训和咨询的目的如何？
12. 咨询和培训合同包括什么条款？
13. 许可证转让可不可以违犯第三者的专利权？
14. 举行国际航空航天博览会，其主要目的如何？
15. 来参加珠海航展的主要是哪些人？
16. 在展坪上最引人瞩目的是什么展品？
17. 俄罗斯的展品给中国专家和观众印象怎么样？
18. 中国目前航空航天工业的状况如何？
19. 中国根据什么原则发展航空航天事业？
20. 中国采取什么措施偿付购买许可证的费用？
21. 中国和其他国家的合作方式有哪些？

5. Переведите на китайский язык

1. Мощно развиваются в последние годы промышленность и сельское хозяйство Китая. Развитие национальной экономики идет за счёт всемерного использования передовой мировой науки, техники и технологии.
2. Уровень развития нашей экономики ещё крайне недостаточный. Конкурентоспособность выпускаемой нами продукции пока низкая, в особенности в области продукции высоких технологий.

3. Мы присутствовали на торжественном открытии авиакосмического салона в Чжухае.

4. Что касается вопросов направления специалистов нашей компании для проведения обучения и консультирования, обе наших стороны должны подписать отдельный договор, в котором будут определены стандартные ставки по оплате консультаций и обучения нашими специалистами, срок [их] пребывания в Китае, условия проживания, их количество и специальности.

5. С начала периода реформ и открытости вместе с поступательным динамичным развитием и нормальным ростом китайской экономики ускоренное развитие получили пассажирские и транспортные авиаперевозки.

6. Все знают, что авиационно-космическая отрасль России весьма развита, во многих областях она значительно обогнала другие страны и является одной из ведущих в мире.

7. Китайское правительство выступило с инициативой широкого развёртывания международного экономического и технического сотрудничества и обменов. Страна постоянно привлекает технологии и средства, приглашает специалистов, организует на своей территории лицензионные производства.

8. Если наша компания начнёт использовать ваши «ноу-хау» и соответствующие патенты, то не нарушим ли мы при этом патентные права третьих сторон?

9. У зрителей буквально захватывало дух, когда на российских военных самолётах демонстрировались фигуры высшего пилотажа. Волнующим зрелищем стали и блестящие выступления на спортивных самолётах.

10. В этот раз салон большой, в нём участвуют более 400 производственных и коммерческих компаний из 25 стран и территорий и, в том числе, Национальная компания гражданской авиации КНР (CAAC), Всекитайская авиастроительная корпорация (AVIC), Всекитайская корпорация космической промышленности.

11. Научно-техническое сотрудничество двух стран с 80-х годов

постепенно восстановилось, а в последние несколько лет – получило дальнейшее развитие.

12. Эта лицензия должна включать в себя весь комплект конструкторской и технологической документации, а также нормативную документацию. Иными словами, нас интересуют все «ноу-хау».

13. Наши изобретения в области науки и техники находятся на передовом мировом уровне. Немало стран, которые уже закупили у нас лицензии.

14. Авиационная промышленность КНР сложилась в достаточно крупный промышленный комплекс, объединяющий весь спектр научно-исследовательских, производственных, экспериментальных и образовательных учреждений, создающих различные типы самолётов различного назначения.

15. Наибольший интерес посетителей в экспозиции вызвали транспортная ракета «Великий поход – 2», а также несколько видов вертолётов, транспортный и военные самолёты.

16. Мы как лицензиар данной лицензии должны прежде всего обратиться в соответствующее российское ведомство за разрешением на продажу / с ходатайством о праве на продажу лицензии.

17. Участие в таком авиасалоне позволяет в полной мере продемонстрировать новейшие направления исследований в области науки и техники, их результаты, и одновременно с этим – продвинуть вперёд международные контакты и сотрудничество с разработчиками и производителями авиационной и космической техники.

18. На китайских специалистов и посетителей выставки очень хорошее впечатление произвёл тяжёлый четырёхмоторный средне- и дальнемагистральный самолёт «ИЛ-76», разработанный КБ им. Илюшина.

19. Китайская авиастроительная компания приняла непосредственное участие в производстве узлов и деталей для самолёта «Аэробус».

20. Нынешний салон проводится правительством Китая в соответствии с мировой практикой: упор сделан на показ натурных образцов и организации коммерческих переговоров. Кроме этого проводятся показательные полёты.

21. Если мы продадим Вашей компании [лицензию] на право производства спортивного самолёта, то вы сможете производить его только на территории Китая, без права передачи права на производство третьим странам.

22. Я верю, что перспективы развития экономики Китая самые оптимистичные.

23. Мы использовали гибкий вариант платежа: в счёт оплаты лицензии поставляем произведённые по лицензии самолёты.

24. Не беспокойтесь, мы гарантируем строгое исполнение всех предусмотренных контрактом условий.

25. Наша компания параллельно с непрерывным повышением удельного веса продукции отечественного производства создала с участием нескольких крупных американских и европейских компаний совместное предприятие и сервис-центр.

6. Ситуативные задания

(一)请跟中国朋友谈一谈俄中科技合作的历史和前景。

(二)你跟中国朋友讨论两家公司在科技方面的合作项目以及合作方式，考虑要在经济特区建立一个合资企业，合作生产某种商品，就中国合资企业法和有关规定交换意见。

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

专有、援助、权利、承受、供应、法律、保护。

技术转让

技术转让指技术__1__方通过各种方式把生产技术、管理技术、销售技术以及有关的__2__转让于技术__3__方的行为。技术转让中的技术包括两类：一类是有工业产权的技术，如专利、商标、外形设计等，这类技术是受有关国家的工业产权法所__4__的；另一类是无工业产权的技术，主要是__5__技术，只能由供应与承受双方订立的合同所享有的__6__来保护。国际技术转让有两种方式：一个非贸易方式，主要是指政府间以__7__方式进行的技术转让；另一种是贸易方式，即通过买卖方式进行的技术转让，这种技术转让又称《技术贸易》。目前，国际技术转让主要是通过技术贸易方式进行的。

8. Справочные тексты

专利权

指发明人或其权利受让人对其发明成果在一定年限内依法享有的独占权或专用权。这种权利受到法律保护，他人未经同意不能使用该项发明成果。有些国家规定，某些发明，如饮食品、医药品、化学方法制成的物质等不能取得专利权；另一些

国家（如德国）在修订的专利法中又取消了这些限制。专利权的有效期限，各国规定不尽一致，一般为十年（如墨西哥）到二十年（如英国）。有些国家还规定发明人可选择申请专利证书或发明证书，取得发明证书的发明人，可获得奖金或报偿，但对发明成果不具有独占权。按照有关国际公约，专利制度一方面保护专利人的独占权，另一方面将发明公布于众，对促进科学技术的发展有积极作用。

引进技术

通过贸易途径，以各种不同的合同方式，从外国获得发展本国国民经济和提高本国科学技术水平所需要的技术和技术装备，称为引进技术。一般是指购买专利使用权，购买专有技术，进口技术设备，聘请技术专家，搜集技术资料，派人出国学习、考察等。引进技术在国际间通用的方式有：

㈠采用技术贸易、产品贸易、设备贸易、补偿贸易等贸易方式；

㈡通过科技合作，共同开发资源，建立合营企业；

㈢建立技术咨询、技术评价、审定、维修、帮助掌握专门技术等各种技术服务关系；

㈣交流人员，聘请专家，组织讲学、留学和培训；

㈤组织学术会议、技术座谈和考察，以及交换文献、情报技术资料等。

Урок 20

1. Текст

购买许可证

甲：陈先生，我公司销售中国的轻型拖拉
机已有三年多了，销路一直很好，我
们的客户都非常满意。目前俄罗斯不
生产轻型的拖拉机，而订单供不应求
。所以我们公司正在考虑是否要向贵
公司购买这类拖拉机的生产许可证，
我们可以在俄罗斯远东地区开展生产
。

乙：杰明先生，近几年来我们两个公司之
间的贸易额不断增长，合作范围也扩
大了，这使我们很高兴。我方也欢迎
你方购买拖拉机的生产许可证。那你
们希望什么时候开始生产拖拉机？

甲：我们打算使用经过改建的现成的厂房
，是远东的一家军转民机械工厂。考
虑到这一点，我估计我们不需要很长
时间安装生产流水线就可以开始生产
。

乙：我明白了，你们不需要大规模的技术
改造。很好。那我方可以在最短时间
内派一批专家在现场进行考察，收集
原始资料，准备有关技术和商务方面
的建议。不过事先我想澄清几个问题
。第一，你们这个工厂有没有可以生
产这种拖拉机的设备包括标准和非标
准设备？第二，你们计划的年产量为
多少？第三，使用这种工艺流程的期
限为多久？最后一个问题是，你们打
算用俄产的材料和零部件展开生产，

还是要引进我们中国的散件在国内进行组装？

甲：陈先生，这些问题我当场不好回答，现在只不过是意向性探讨。我认为，还是先要请专家们研究研究，计算一下哪个方式最合算。编制这个项目的可行性报告，除了您刚才提到的几个问题以外，我方还要考虑能量消耗以及劳动力的耗费等问题。

乙：您说得真对，一旦有了可行性报告，你们就可以确定生产规模，预算技改和购买许可证要多少资金。顺便告诉您，我方对制定可行性报告和技术建议书也要付款。这两项工作的费用将包括在总价里面。

甲：好，假如我们商定许可证的出售价，我们希望，可以用我公司按许可证生产的成品来支付全部或一部分款项。

乙：那可不行！中国这类产品的市场已经饱和了。我们只能同意你们用外汇付款。而一次性付款，还是分期付款，这个我们可以讨论。

甲：那对不起，这样的要求我方恐怕无法接受，不过我一定把您的意见转告我公司的领导。

乙：这次我们把双方的立场都阐明了，回去可以再做研究，看一看我们有没有谈判的余地。也许将来我们就这个问题还是会找到共同语言的。

甲：我也很希望。陈先生，谢谢合作。

乙：杰明先生，谢谢合作。

2. Новые слова

1. 拖拉机 tuōlājī – трактор
2. 军转民 jūnzhuǎnmín – конверсия; конверсионный
3. 机械厂 jīxièchǎng – механический завод
4. 收集 shōují – собирать
5. 原始 yuánshǐ – первоначальный; первичный; первобытный
6. 流程 liúchéng – поток (*напр., технологический*); процесс
7. 组装 zǔzhuāng – собирать; сборка
8. 当场 dāngchǎng – тут же; на месте
9. 意向 yìxiàng – намерение; замысел
10. 探讨 tàntǎo – исследование и обсуждение; рассматривать
11. 可行性 kěxíngxìng – осуществимость; выполнимость
12. 消耗 xiāohào – расходовать; затрачивать; потреблять
13. 拨款 bōkuǎn – ассигнование; финансирование; финансировать
14. 起码 qǐmǎ – самое меньшее; по крайней мере; как минимум
15. 阐明 chǎnmíng – разъяснять; пояснять; излагать

Устойчивые словосочетания

供不应求 – спрос превышает предложение
合作范围 – рамки сотрудничества
生产流水线 – производственный конвейер
大规模改造 – крупномасштабная перестройка
现场考察 – изучение ситуации на месте; знакомство с положением дел на месте
原始资料 – исходные данные; первичная документация

工艺流程 — технологический цикл; технологическая цепочка

可行性报告 — технико-экономическое обоснование; ТЭО

能量消耗 — расход энергии; энергозатраты

编制报告 — составить отчёт / доклад

技术建议书 — технические предложения

阐明立场 — изложить позицию

Дополнительные слова и выражения

1. 资料・数据 — данные
2. 资料・文件 — документация
3. 材料・资料 — материалы
4. 文件・单据 — документ
5. 分析 — анализ; анализировать
6. 评价・论证 — оценка; оценивать; обоснование; заключение о...
7. 项目论证 — оценивать объект; заключение по объекту
8. 图样・图纸・平面图 — чертёж
9. 详图・零件图 — детальный чертёж
10. 草图・简图 — черновой (схематический) чертёж; эскиз
11. 试制图 — опытный чертёж
12. 原理图 — принципиальный чертёж
13. 施工图 — рабочий чертёж
14. 轮廓 (kuò) 图 — габаритный чертёж
15. 安装图 — монтажный чертёж; схема монтажа
16. 装配图 — сборочный чертёж; схема сборки
17. 草案・方案 — проект
18. 设计图 — конструкторский проект / чертёж
19. 技术设计 — технический проект / техпроект

20. 可接受的方案 – приемлемый проект
21. 编制设计图 – составлять проект
22. 研究草案 – разрабатывать проект
23. 技术改进 – техническая модернизация
24. 技术输入方 – покупатель / импортёр техники
25. 一般许可证 – генеральная лицензия
26. 专利许可证 – лицензия на патент; патентная лицензия
27. 商标使用权许可证 – лицензия на товарный знак
28. 技术诀窍许可证 · 技术许可证 – лицензия на ноу-хау; лицензия на технологию производства
29. 独占许可证 – монопольная лицензия; полная лицензия
30. 普通许可证 – простая лицензия; неисключительная лицензия
31. 排他许可证 – исключительная лицензия
32. 可转让许可证 – лицензия с правом передачи; лицензия с правом переуступки
33. 交叉许可证 – перекрёстная лицензия; встречная лицензия
34. 购证人 – лицензиат
35. 供过于求 – предложение превышает спрос
36. 供求关系 – состояние спроса и предложения
37. 市场价值 – рыночная стоимость
38. 享受待遇 – получать оплату / гонорар

3. Дополнительные типовые фразы

1. 我想申请(购买)生产许可证。 – Я хотел бы подать заявку на (закупить) лицензию на производство.

2. 我想得到发明专利。 – Я хотел бы получить патент на изобретение.

3. 我们可以给贵方使用发明的专利权。 – Мы можем предоставить вам патент / право на использование изобретения.

4. 请贵方协助办理免税进口许可证。 – Просим вас оказать нам содействие в получении разрешения на беспошлинный ввоз.

5. 在互利的基础上买卖许可证，是很有发展前途的经济合作领域。 – Приобретение и продажа лицензии на взаимовыгодной основе являются очень перспективными областями экономического сотрудничества.

6. 一个国家的科技发明根据许可证转让给另一个国家。 – Научно-техническое изобретение одной страны на основе лицензии передается другой стране.

7. 我们授权你们按这个许可证生产和使用产品，但只限于在你们国内。 – Мы предоставляем вам право производства и использования продукции, изготовленной по этой лицензии, только на территории вашей страны.

8. 只有专利证持有人有权使用发明成果。 – Только патентовладелец вправе распоряжаться результатами [запатентованного] изобретения.

9. 我们可以给你们使用发明的特权(垄断权，专利权)。 – Мы можем предоставить вам эксклюзивное право (монопольное право, патентное право) на использование изобретения.

10.专利、许可证和《诺浩》是促进技术进步的因素。	– Патенты, лицензии и «ноу-хау» являются факторами, способствующими техническому прогрессу.
11.《诺浩》是对于掌握生产《诀窍》必不可少的一整套知识及经验。	– «Ноу-хау» – это совокупность знаний и опыта, без которых немыслимо освоение секретов / тонкостей производства.
12.许可证协议中包括：专利权转让、知识转让、技术经验转让和生产《诀窍》转让。	– Лицензионное соглашение включает в себя передачу патентного права, знаний, технического опыта и «секретов» производства.
13.专利证上指明了发明的优先权和利用发明的特有垄断权。	– В патентном свидетельстве указывается приоритет на изобретение и исключительное монопольное право на использование изобретения.

4. Ответьте на вопросы

1. 为什么俄方对中国的轻型拖拉机感兴趣？
2. 俄方打算在什么基础上展开拖拉机的生产？
3. 建立生产线之前要完成什么准备工作？
4. 编制可行性报告的目的如何？
5. 可行性报告和技术建议书由谁编制？费用由谁负担？

6. 关于购买许可证的费用，俄方有什么想法？
7. 中方为什么不能接受俄方的付款条件？
8. 中俄双方对此交易抱有希望吗？

5. Переведите на китайский язык

1. Прежде всего нам бы хотелось прояснить один вопрос: есть ли на вашем заводе оборудование для производства таких тракторов, включая стандартное и нестандартное оборудование?
2. За последние годы непрерывно растёт объём товарооборота между нашими компаниями, расширяются и сферы сотрудничества. Нас это очень радует.
3. Мы попросим специалистов составить ТЭО для данного проекта, учитывая при этом также вопросы энергопотребления и трудовых затрат.
4. Планируете ли вы развернуть производство с использованием материалов, деталей и агрегатов российского производства, или вы будете вести у себя сборку на основе закупок деталей нашего, китайского, производства?
5. В настоящее время лёгкие трактора в России не производятся, и на них существует большой спрос. Поэтому сейчас мы рассматриваем возможность приобретения у вашей компании лицензии на производство таких тракторов.
6. Мы должны будем также оплатить составление ТЭО и технических предложений. Эти две статьи расходов войдут в общую стоимость.
7. Мы хотели бы частично или полностью провести оплату той готовой продукцией, которую наша компания будет производить по лицензии.
8. Наша компания может в кратчайшие сроки направить группу специалистов для проведения обследования на месте, сбора исходных данных и подготовки соответствующих технических и коммерческих предложений.

9. Мы рассчитываем, что нам не потребуется много времени для монтажа конвейера и мы сможем быстро начать производство.
10. Мы планируем использовать существующий реконструированный цех, принадлежащий одному дальневосточному конверсионному механическому заводу.

6. Ситуативные задания

㈠ 你想在俄罗斯组织某某产品（如中档小轿车、加油站全套设备、现代的彩色印刷流水线等）的许可证生产，考虑向一个国家或公司购买生产权。你跟可能的售证人洽谈许可证的深度和具体条件。

㈡ 你厂生产某某产品（如大型载重车、药品、香水、油井设备等）。这个产品在国际市场上很有竞争力，很多年来销路一直很好。你向外国伙伴提出建议，出售这一产品的生产许可证。请组织你跟外商就出售许可证这一项目的贸易洽谈。

7. Упражнения на подстановку

Заполните пропуски подходящими по смыслу и грамматической функции словами:

事先、出售、规定、一个、出让、同等、购买、保留、权利。

普通许可证即许可证的卖方（售证人）允许买方在 1 的地域内使用合同所指定的技术，但同时卖方仍 2 在该地域内使用该项技术或把该地域内使用权再 3 给任何第三者的 4 。普通许可证是许可证贸易的一种。卖方可以在同一地域或同一时间内，将该项技术

5 给几个 6 者。但是，当技术已出售给第一个买方（技术输入方）后，如果要再向第三者出售该项技术时，须 7 通知第 8 买方。当向第三者出售该项技术的费用低于第一个买方的费用时，第一个买方应当享受 9 待遇，但须从出售给第三者之日起开始计算。

8. Справочные тексты

技术贸易许可证

技术贸易许可证指技术输出方与技术输入方签订一种许可证协议或合同，卖方在一定条件下允许买方使用其发明专利或技术秘密。

在国际上，技术贸易主要是以《许可证贸易》的方式进行的，只要技术输入方与技术输出方签订了技术贸易的成交协议，就是买卖了许可证。

按照国际贸易惯例，技术贸易许可证分为两大类：一是从技术的种类来分类，可分为专利许可证、商标使用权许可证、技术诀窍许可证（又称技术许可证）；另一类是从许可证的性质和使用范围来看，可分为独占许可证、普通许可证、排他许可证、可转让许可证交叉许可证等。

许可证价格

许可证价格，指专利使用费、商标使用费或技术诀窍费用。在国际贸易中，许可证价格受以下四种因素的制约和影响：

㈠技术所有权受到的保护程度；

㈡许可证种类；

㈢行业差别；

㈣市场价值。

许可证价格，一般是按经验或国际贸易的惯例来决定。技术费用、专利和商标使用费的计价，目前尚没有一个公认的准则来商定；成套设备的计价，一般是把国际上的一般产品的价格为参考，由双方商定。

对许可证计价标准产生影响的因素要有：

㈠技术贸易市场供求关系；

㈡技术研究投资大小；

㈢产品生产成本和价格；

㈣技术销售市场大小；

㈤技术改进后超额收益的多少；

㈥许可证交易的支付方式。

Приложения

Приложение 1

Соглашения и контракты

议定书

议定书是指，在外贸中缔约双方对于条约的解释、补充、修改或延长有效期以及关于某些技术性问题所达成的书面协议。有的附在原条约之后，有的作为单独文件。有时国际会议对某些问题达成协议并经签字的记录，也叫议定书。

相互供货议定书

在两国之间签订贸易协定后，签字国的有关行政部门的代表往往就贸易额和具体供货项目等作出进一步商定，并签订议定书，作为贸易协定的补充或解释，以为附件。

1. 议定书 – протокол
2. 贸易议定书 – протокол о товарообороте
3. 缔约双方 – обе договаривающиеся стороны
4. 经济技术合作议定书 – протокол о техническом и экономическом сотрудничестве
5. 在莫斯科开办商业中心议定书 – протокол об открытии в Москве торгового центра

意向书

意向书是有关国家与国家、公司与公司，为实现各自的目的，彼此交换自己的意图。会谈的内容以纪要的形式整理成条文，构成合同或协议书的框架，对一些技术性的具体问题待进一步磋商后达成协议，签订合同。

Образец № 1

意向书

中国《八达》国际经济技术合作公司（以下简称甲方）与俄罗斯合资企业《ABC》贸易公司（以下简称乙方）经过协商达成如下协议。

㈠甲乙双方愿意在经济、技术、劳务等领域进行广泛互利合作。

㈡乙方负责提供俄罗斯拟办合资企业单位（如拟办合资饭店、旅馆、电子、轻工、民用产品企业）有关资料。甲方根据乙方要求，在中国组织有关企业进行合作，并负责提供投资设备所需技术、劳务报价等有关资料。

㈢甲方愿意在建筑业、医疗卫生业、种植业等方面提供技术服务及劳务合作。乙方根据甲方等条件在俄罗斯寻找合作伙伴，在平等互利原则基础上进行合作。

本意向书有效期为1998年3月20日至2000年3月20日。

协议书

协议书是有关国家、企业单位等共同

协商订立的一种具有经济或其他关系的契约。它的意义、作用、格式和写法与合同书基本相同，有时人们把《合同书》称为《协议书》，或是把《协议书》称为《合同书》。严格地说，协议书与合同书是有区别的，协议书中的项目比合同书要多，内容则不如合同书具体。如在我国与外资合营企业的协议书中，往往伴有技术转让、产品销售、贷款、聘请外国技术管理人员等方面的内容。因此，除签订合营协议和为实现合营协议而制定的章程之外，合营者之间、合营者与合营企业之间以及合营者与外单位之间，还要订立一系列有关单项（专项）合同书。

Образец № 2

购销协议书

中国北京健都制药厂（以下简称甲方），为了广泛开拓中成药品的国际市场愿与荷兰商业发展公司 (N.B.D. Company)（以下简称乙方）合作。双方经过自愿协商，就有关合作事项达成如下协议：

一、甲方同意乙方于本协议规定期限内在欧洲各国享有对甲方产品的独家经销权。

二、双方正式签订供货合同后，甲方在欧洲合同不再寻求第二家经销商，确保乙方在欧洲独家经销权。

三、乙方应积极负责产品的宣传、推销等工作，由此产生的一切费用由乙方负担，甲方负责提供其各种产品的有关宣传资料。

四、甲方应根据乙方在欧洲各国所需

的数量按时交货，并保证产品的质量在交货时符合规定的要求。乙方应及时与甲方中国代理商联系，确定所需的数量和发货时间。

五、甲方发货后的第二日，应将货物的品名、数量、交通工具的名称、发货日期电告乙方。乙方在收到货物的第二日应将收到货物的情况电告甲方。

六、欧洲国家比较多，市场很大，为了保证乙方在欧洲的独家经销权，即使欧洲其它商人不比乙方优厚，甲方考虑到乙方的利益，信守协议，但乙方也必须保证在签订正式订货合同之后，每月订购甲方产品不能低于拾万美元货物，否则，甲方有权取消乙方的总代理权。

七、甲方需增加其它产品和新产品优质、优价、优先供应乙方。

八、甲方将货物装船和装载于其他交通工具上为已经交货，交货前的一切费用由甲方负担，其它一切费用由乙方负担。

九、货到目的口岸后，乙方如发现货物品质或数量与合同规定的不符，乙方可凭双方同意的检验机构出具的检验证明向甲方提出异意，须于货到目的口岸之日起15天内提出。甲方应于收到异意后30天内答复对方。乙方如超过规定期限提出异意，甲方不负责任。

十、乙方应在收到货后10天内向中国代理商或甲方付款。逾期不付，甲方有权中止合同的履行。

十一、违反本协议规定，给对方造成损失的，除应赔偿损失外，还应按货物总值的5%至30%的价格支付违约金。

十二、因不可抗力的事由，使甲方不

能在合同规定期限内按时交货或不能交货，甲方不负责任。但甲方应立即将该事由电告乙方。因不可抗力造成的损失，由甲乙双方均担。

十三、发生纠纷或争议后，双方应本着友好协商的原则协商解决。协商不成，双方一致同意提交中国国际贸易委员会对外经济贸易仲裁委员会仲裁处理。

十四、本协议书有效期为五年，自双方签字之日起计算，到期后如需要继续合作，由双方另订协议。

贸易协定

贸易协定是缔约国之间调整和发展彼此贸易关系而签订的一种书面协议。贸易协定的特点是对贸易关系的规定比较具体，有效期比较短，签订程序也较简单。其内容一般包括贸易额、双方出口货单、作价办法、使用货币、支付方式、关税优惠等问题的协商办法。

1. 意向书 – протокол о намерениях
2. 关于建立合资企业的意向书 – протокол о намерениях о создании совместного предприятия
3. 框架协议 – рамочное соглашение; генеральное соглашение
4. 政府间协议 – межправительственное соглашение
5. 章程 – положение; статут; устав

外贸合同

外贸合同是对外经济贸易活动中贸易双方就某项商品买卖或其它经济活动所达

成的书面协议。它明确规定有关双方的权利和义务。合同一经签署，立即生效，并具有法律约束力。有关双方均须严格执行合同有关规定，任何违约一方都必须依照合同规定承担其法律责任。

外贸合同分为以下几个部分：

1. 合同号 – номер договора / контракта
2. 合同签订日期及地点 – дата и место подписания
3. 合同当事人名称 – стороны / участники договора
4. 合同标的（包括商品名称及数量） – предмет договора (включая наименование товара и его количество)
5. 商品品质 – качество товара
6. 商品价格（包括商品单价及供货总数量） – цена товара (включая цену за единицу товара и стоимость общего объёма поставки)
7. 供货地点、期限 – место поставки, сроки поставки
8. 包装及标记条款 – упаковка и маркировка
9. 支付条款 – условия оплаты
10. 商品交接条款 – передача товара
11. 运输条款 – транспортировка
12. 保证及制裁条款 – гарантии и санкции
13. 保险条款 – страхование
14. 品质检查条款 – проверка качества товара
15. 技术资料条款 – техническая документация
16. 索赔条款 – рекламация
17. 不可抗力条款 – форс-мажор
18. 仲裁条款 – арбитраж
19. 其它有关条款 – прочие условия
20. 双方法定地址 – юридические адреса сторон
21. 双方署名附件 – приложения, заверенные подписями обеих сторон

必须注意的是，所有的合同附件都是合同不可分割的组成部分，也应由贸易双方共同签署。

Образец № 3

Торговый контракт

Компания «Хайтай» (КНР, Гуанчжоу), именуемая в дальнейшем «ПРОДАВЕЦ», с одной стороны, и компания «Глория интернэшнл» (РФ, Санкт-Петербург), именуемая в дальнейшем «ПОКУПАТЕЛЬ», с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1.0. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

ПРОДАВЕЦ продал, а ПОКУПАТЕЛЬ купил текстильные товары в соответствии со Спецификацией № 1, являющейся неотъемлемой частью настоящего контракта.

2.0. ЦЕНЫ И ОБЩАЯ СУММА КОНТРАКТА

Цены на поставляемые ПРОДАВЦОМ товары устанавливаются в долларах США. Общая сумма данного контракта составляет 375 тыс. дол. США (триста семьдесят пять тысяч долларов США). Цены на поставляемые ПРОДАВЦОМ товары установлены с учетом всех издержек до момента передачи товара в указанном ПОКУПАТЕЛЕМ порту на Дальнем Востоке Российской Федерации, в том числе издержек, связанных с упаковкой, маркировкой, хранением, погрузкой и страховкой.

3.0. СРОКИ ПОСТАВКИ

Товары по данному контракту будут поставлены ПРОДАВЦОМ ПОКУПАТЕЛЮ в течение 60 дней после получения подтверждения банка ПРОДАВЦА об открытии аккредитива на сумму контракта (п. 2.0 настоящего контракта). ПРОДАВЕЦ может поставить товар досрочно, а также, по обстоятельствам, одной или не-

сколькими поставками, но не позднее оговоренных в контракте сроков.

4.0. Качество товара

Качество товара установлено Покупателем и Продавцом в Спецификации № 1, являющейся приложением настоящего контракта. Качество товаров, поставляемых Продавцом по данному контракту, должно соответствовать образцам, подтверждённым обеими сторонами (каждая из сторон хранит по одному эталону-образцу), а также техническим условиям, указанным в приложениях к настоящему контракту, и ГОСТам страны Продавца.

Качество товара должно подтверждаться сертификатом качества, выданным соответствующим уполномоченным органом товарных экспертиз страны Продавца.

5.0. Упаковка и маркировка

Упаковка, в которой отгружается товар Продавца, должна соответствовать установленным стандартам и техническим условиям, обеспечивать сохранность товара во время его транспортировки. Товар поставляется Продавцом в универсальных 40-футовых морских контейнерах.

На внешней упаковке каждого товарного места (картонные коробки) должны быть нанесены следующие маркировки:
- артикул изделия;
- наименование Продавца;
- наименование Покупателя;
- номер места;
- вес брутто;
- вес нетто.

6.0. Условия платежа

Покупатель обязуется в течение 20 рабочих дней после подписания настоящего контракта открыть безотзывный, делимый, переводный, документарный аккредитив на имя Продавца

на общую сумму контракта (триста семьдесят пять тысяч долларов США) (п. 2.0 настоящего контракта) со сроком действия не менее 80 календарных дней.

Аккредитив ПОКУПАТЕЛЯ в пользу ПРОДАВЦА должен быть открыт и подтверждён законно признанным банком, избранным ПРОДАВЦОМ. Оплата по аккредитиву производится против следующих документов, представленных в уполномоченный банк ПРОДАВЦА:

- счёт-фактура (инвойс) – в 3-х экземплярах;
- полный комплект транспортных накладных /коносамент/, выписанных на имя ПОКУПАТЕЛЯ;
- упаковочный лист – в 3-х экземплярах;
- сертификат происхождения товара /Форма А/;
- копия настоящего контракта.

Все банковские расходы на территории РФ за счёт ПОКУПАТЕЛЯ, за пределами РФ – за счёт ПРОДАВЦА.

7.0. СТРАХОВАНИЕ

ПРОДАВЕЦ страхует товары, поставляемые по данному контракту ПОКУПАТЕЛЮ, согласно условиям, оговоренным в п. 2.0 настоящего контракта.

8.0. РЕКЛАМАЦИИ

При несоответствии качества или технических условий товаров, поставленных по данному контракту ПРОДАВЦОМ, ПОКУПАТЕЛЬ вправе предъявить ПРОДАВЦУ рекламацию, подтверждённую соответствующими документами. Обоснованный возврат товаров признаётся ПРОДАВЦОМ недопоставкой товара ПОКУПАТЕЛЮ и освобождает ПОКУПАТЕЛЯ от претензий по оплате или компенсации соответствующей части товарной поставки. Рекламации по качеству и техническим условиям поставляемых по данному контракту товаров принимаются ПРОДАВЦОМ в пределах установленных сроков и в соответствии с надлежащей процедурой. Рекламация должна быть направлена ПОКУПАТЕЛЕМ в

адрес ПРОДАВЦА заказным письмом.

9.0. ФОРС-МАЖОР

При наступлении обстоятельств непреодолимой силы и в связи с этим невозможностью полного или частичного исполнения сторонами своих обязательств по настоящему контракту стороны вправе отложить выполнение своих обязательств на время, в течение которого будут действовать такие обстоятельства и их последствия. Под обстоятельствами непреодолимой силы стороны понимают природные стихийные бедствия, аварии, забастовки, политические конфликты, войны, экономические санкции и другие не зависящие от сторон контракта обстоятельства. Сторона, которая не может выполнять свои обязательства по контракту вследствие наступления обстоятельств непреодолимой силы, должна немедленно сообщить об этом другой стороне.

В случае действия обстоятельств непреодолимой силы более 2-х месяцев стороны имеют право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по данному контракту, при этом ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение понесённых убытков. Надлежащим подтверждением наличия форс-мажорных обстоятельств признаются документы, подтверждённые Торгово-промышленной Палатой (соответственно страны ПРОДАВЦА или ПОКУПАТЕЛЯ).

10. ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ

В случае нарушения сроков поставок по настоящему контракту ПРОДАВЕЦ выплачивает ПОКУПАТЕЛЮ неустойку из расчета:

- в течение первых двух недель за каждую календарную неделю просрочки выплачивается 0,5 % от стоимости не поставленного в срок товара;
- в дальнейшем за каждую календарную неделю просрочки выплачивается неустойка в размере 2 % от стоимости недопоставленного товара, но в общей сложности не более 15 % от

общей стоимости не поставленного в срок товара.

11. АРБИТРАЖ

Споры или разногласия, которые могут возникнуть в ходе исполнения настоящего контракта, стороны будут стремиться разрешить путём дружественных консультаций и переговоров. При невозможности разрешения разногласий таким путём стороны обращаются в органы международного торгового арбитража страны ответчика.

12. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

Ни одна из сторон настоящего контракта не имеет право передать третьей стороне какие-либо права или обязательства по настоящему контракту без письменного согласия другой стороны.

Настоящий контракт вступает в силу с момента его подписания.

Все изменения и дополнения к настоящему контракту действительны только при условии, что они совершены в письменном виде и подписаны полномочными представителями обеих сторон.

Контракт составлен в двух экземплярах каждый на русском и китайском языках, по одному экземпляру для каждой из сторон. Оба текста имеют одинаковую силу.

Реквизиты ПРОДАВЦА	Реквизиты ПОКУПАТЕЛЯ
Юридический адрес	Юридический адрес
Почтовый адрес	Почтовый адрес
Банковские реквизиты	Банковские реквизиты
Номера телефонов, факса,	Номера телефонов, факса,
электронной почты	электронной почты
Подпись представителя	Подпись представителя
ПРОДАВЦА, печать.	ПОКУПАТЕЛЯ, печать.
дата	город

外贸合同书

中国广州海泰贸易公司（以下简称卖方）与俄罗斯圣彼得堡《GLORIA INTERNATIONAL COMPANY》（以下简称买方）签订合同如下：

第一条·合同标的

卖方出售、买方购买纺织品。商品应符合本合同的清单№1。该清单为本合同的附件，是本合同不可分割的组成部分。

第二条·价格与合同总金额

在清单1中所载明的商品价格，均以美元计价。本合同总金额为375.000（参拾柒万伍仟）美元。商品价格包括运抵买方指定俄罗斯远东港口的一切费用，同时还包括俄罗斯境外预付的包装、唛头、保管、装运、保险的费用。

第三条·供货期限

在卖方收到其银行通知，得到保兑的、与本合同第二条所列金额相符的有效信用证时起60天内从公司运往买方指定的港口。卖方有权提前供货，也有权视情况一次或几次供货，但总不晚于合同规定的期限。

第四条·商品品质

商品品质由买卖双方以书面协议确定，在本合同附件清单№1中载明。按本合同所售出货物的品质应与双方所确认的，

各执一份的样品相一致，应该符合本合同附件中所规定的技术条件和卖方国国家标准。

商品质量应由卖方国生产者或卖方国商检机关出具的品质证明书证明之。

第五条·包装和标记

卖方输出的商品包装应符合规定的标准和技术条件，保证货物在正常运输的条件下完好无损。卖方以海运通用的40尺的集装箱装运货。

每件货物上（即纸板箱上）应有以下标记：

-商品品种；
-卖方名称；
-买方名称；
-货件号；
-毛重；
-净重。

第六条·支付

买方应在本合同签订后20个工作日内开立卖方为受益人、不可撤销的、可转让的跟单信用证。该信用证的总金额在本合同第二条中载明，其有效期至少为80天。

信用证应是由卖方选择的、法律上承认的银行开立并确认。以信用证付款凭卖方向银行提交以下单据进行：

-发票一式三份；
-全套买方名义下的运输单；
-装箱单一式三份；
-产地证明书（格式A）；
-本合同副本。

在俄罗斯境内的一切银行费用由买方

负担，在俄罗斯境外的一切银行费用由卖方负担。

第七条·保险

根据上文第二条，由卖方对商品在运抵买方指定的港口之前进行保险。

第八条·索赔

如卖方所供货物的品质，不符合合同规定的技术条件，或与双方确认的样品不符时，买方有权凭商检机关发的检验证书向卖方提出索赔要求。有充分理由退回的商品都被认为卖方供货不足，同时免除对买方就退回商品的支付或赔偿提出任何异意。买方可按本合同所规定的期限和程序提出索赔要求。买方索赔函应用挂号信寄给卖方。

第九条·不可抗力

由于发生不可抗力的情况（即火灾、自然灾害、封锁、罢工、政治冲突、战争、经济制裁以及其它合同双方不可抗拒的情况）造成合同某一方不能完全或部分履行其合同义务时，按不可抗力与其后果存在的时间推迟履行合同义务。

如上述情况与其后果持续达两个月以上，任何一方都有权拒绝继续履行本合同项下的义务。在此情况下，任何一方都无权要求补偿可能的损失。

由于不可抗力条件而不能履行本合同义务的一方，应尽快将妨碍履行义务的不可抗力的出现情况通知另一方。由卖方或买方国有关工商会出具的证明是上述不可抗力情况出现的必需证明。

第十条 · 罚则

如违反本合同规定的货物抵达期限，卖方应向买方支付罚金，罚金数额规定如下：

- 最初两周内每过期一个日历周，支付未交商品总金额的0, 5%；
- 以后每过期一个日历周，支付未交商品总金额的2%。但罚金总金额不能超过未交商品总金额的15%。

第十一条 · 仲裁

由于本合同所产生或与本合同有关的一切纠纷，应尽可能通过双方友好协商解决。如双方不能达成协议，可通过被告方国的对外贸易仲裁机关审理。

第十二条 · 其它条件

本合同的任何一方在没有征得另一方书面同意的情况下，都不能将自己对本合同的权利和义务转让给第三者。

本合同一经签署，立即开始生效。

本合同的任何更改和补充只有在以书面形式形成，并经双方有关全权代表签字后方能生效。

本合同一式两份，各以中、俄文书就，双方各执一份。两种文本具有同等法律效力。

卖方	买方
法定地址	法定地址
邮便地址	邮便地址
银行名称与银行帐号	银行名称与银行帐号
税务局注册编号	税务局注册编号

电话/传真/E-mail
卖方全权代表签字，
公司图章

电话/传真/E-mail
买方全权代表签字，
公司图章

签字日期 地点

Образец № 4

Контракт

Продавец:	Компания международной торговли «WU YANG», г. Гуанчжоу, КНР
Английское наименование:	GUANGZHOU WU YANG INTERNATIONAL TRADING Co. Ltd.
Юридический адрес:	КНР, г. Гуанчжоу
Банк, Р/С:	CONSTRUCTION BANK OF CHINA, GUANGZHOU DIVISION. Account for USD:
Покупатель:	Акционерное общество закрытого типа «Торговая компания «РЮРИК», г. Балашиха, Московская область.
Юридический адрес:	РФ, Московская область, г. Павлов-Пасад
Банк, Р/С:	КБ «Мост-Банк», валютный р/с № 99008

Компания международной торговли «WU YANG» (КНР), именуемая в дальнейшем «ПРОДАВЕЦ», и торговая компания «РЮРИК» (Российская Федерация), именуемая в дальнейшем «ПОКУПАТЕЛЬ», заключили настоящий контракт о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

ПРОДАВЕЦ и ПОКУПАТЕЛЬ согласны в том, что ПРОДАВЕЦ продаёт ПОКУПАТЕЛЮ товары, производимые под торговой маркой корпорации «WU YANG».

Товары поставляются в течение всего срока действия контракта на условиях товарного кредита с отсрочкой платежа 150

дней с даты выпуска товаров в свободное обращение на территории РФ (дата указывается в графе «Д» грузовой таможенной декларации).

Товары, поставляемые в соответствии с настоящим контрактом, поставляются отдельными партиями, документы на которые оформляются в виде дополнительных Приложений. Каждое Приложение к контракту является неотъемлемой частью настоящего контракта.

Артикулы, наименования, спецификации, объём партии, цена за единицу продукции и общая стоимость каждой отдельной партии будут определяться сторонами в соответствии с настоящим контрактом.

2. Цена

Настоящий контракт заключён на общую сумму 500.000 (пятьсот тысяч) долларов США.

Стоимость товара, поставляемого по каждому отдельному Приложению, определяется на основании инвойса на каждую отдельную поставку товара.

Цены на продаваемые и покупаемые по настоящему контракту товары указываются в долларах США. Цены контракта представляют собой цены CIF-Москва Продавца, включая стоимость упаковки.

3. Качество товара

Качество товара, поставляемого по настоящему контракту, должно быть подтверждено сертификатом качества, выданным компетентным органом товарной экспертизы, находящимся на территории КНР, а также должно соответствовать стандартам, установленным Госстандартом РФ.

4. Погрузка и транспортировка

Сроки погрузки и транспортировки определяются в дополнительных Приложениях, устанавливающих условия поставки

партий товара в счёт настоящего контракта.

Пункт назначения – город Москва, либо другой город РФ, определяемый в соответствии с требованиями ПОКУПАТЕЛЯ.

5. УПАКОВКА И МАРКИРОВКА

Поставляемый товар имеет стандартную экспортную упаковку, габариты и внешний вид которой разработаны ПРОДАВЦОМ. Упаковка должна гарантировать сохранение качества и товарного вида продукции, поставляемой ПОКУПАТЕЛЮ.

Порт отгрузки определяется ПРОДАВЦОМ.

6. СДАЧА ТОВАРА

При сдаче товара ПРОДАВЕЦ обязан передать ПОКУПАТЕЛЮ следующие документы:

- инвойс-проформу;
- упаковочный лист;
- сертификат качества товара;
- свидетельство о происхождении (Форма А);
- коносамент;
- дополнительный контракт (Приложение) на поставку отдельной партии в счёт настоящего контракта;
- страховой сертификат.

7. ФОРМА ОПЛАТЫ

ПОКУПАТЕЛЬ оплачивает стоимость текущих поставок на основании инвойсов в счёт настоящего контракта путём банковского перевода суммы инвойса со своего валютного банковского счёта на банковский счёт ПРОДАВЦА.

8. СТРАХОВАНИЕ

Страхователем товара по настоящему договору является ПРОДАВЕЦ. Страхованию подлежат все риски, включая риск войны.

9. Общие положения

9.1. В случаях несовпадения количества поступившего Покупателю товара с количеством, указанным в товаро-транспортных документах Продавца, Покупатель имеет право требовать у Продавца компенсации на основании акта приёмки товара.

В случаях несоответствия качества поступившего от Продавца товара стандартам, установленным органами Госстандарта РФ, Покупатель вправе вернуть товар Продавцу для эквивалентной замены товара. Все расходы по транспортировке и замене некачественного товара принимает на себя Продавец.

9.2. При наступлении обстоятельств непреодолимой силы (таких, как пожар, наводнение, землетрясение и т. д.), делающих невозможным выполнение сторонами своих обязательств, закреплённых в настоящем контракте, стороны могут по взаимному согласованию изменить сроки исполнения своих обязательств.

9.3. Настоящий контракт составлен в двух экземплярах на китайском и русском языках. Оба текста имеют одинаковую юридическую силу.

9.4. Настоящий контракт вступает в силу со дня его подписания обеими сторонами. Срок действия контракта – 2 года со дня подписания.

Реквизиты Продавца:

Юридический адрес:
Почтовый адрес:
Наименование банка и номер расчетного счета:
ИНН:
Телефон, факс, E-mail

Реквизиты Покупателя:

Юридический адрес:
Почтовый адрес:
Наименование банка и номер расчетного счета:
ИНН:
Телефон, факс, E-mail

За Покупателя
/подпись/

За Продавца
/подпись/

交易磋商应注意的问题

1. 坚持平等互利的原则：交易双方所处的地位有优有劣，商品的供求情况、市场的偿滞以及销售渠道和推销能力，可能决定谈判者在磋商中所处地位的强弱。对待谈判对手，必须坚持不卑不亢，以礼相待。交易双方既是对手，又是伙伴。

2. 制定磋商方案：制定磋商方案时必须调查国际市场供求情况和当前的价格水平，本商品在市场上竞争能力的比较，其次要了解谈判对手的资信情况和经营作风。

3.* 谈判策略：在商业谈判上要想获得最佳结果，就要根据当时发展的具体情况采取不同的策略。现将几种策略军事如下，可帮助你进行更有效的谈判。

(一)给自己留有余地：提出比预期达成目标稍高一点的要求，其目的给自己在和对方讨价还价中留有妥协的余地。

(二)不要轻易亮出底牌：对手对你的动机、权限以及最后期限知道得越少越好，但你要尽可能去了解对手这方面的资料。

(三)当心快速成交：谈判进行得太快，就没有时间来了解全貌，这样可能来不及细加思考就亮出自己的底牌，除非你的准备工作做得非常好，而对方则准备不充分，否则，最好让自己有充分的思考时间。

(四)出其不意：在谈判过程中，突然改变方法、论点或步骤，以让对方折服、陷入混乱或迫使对方让步。这种策略

* Перевод пункта 3 см. стр. 308-309

可以简单改变一下说话的声调、语气，或戏剧性地勃然生气等，都可以使对方措手不及而软化立场。

(五)装得小气一点：让步要慢，并且还得带点勉强的样子，由小让步获致的协议对你有利，这样还可以显示你的热忱。

(六)伺机暂停：如谈判有可能陷入僵局时，最好暂停下来，可借口说你要跟合伙人、老板或专家磋商。这种暂停可让对方有机会重获肯定的谈判地位，或者以一点小小的让步，重新回到谈判桌上来。

(七)运用竞争手段：即使卖主认为他所提供的独门生意，你不妨告诉对方，可以在买不买，要不要之间选择，以创造一种竞争的姿态。

(八)小利也是利：纵使对方做小小的让步，也值得你争取。在整个过程中，小小的让步就对方来说或许算不了什么，但对你可能非常重要。

(九)要有耐心、耐性：不要期望对方立刻接受你的新构想。若你能耐心耐性，对方或许会接受你的意见。

(十)不要紧迫对方：办事情要留点余地，顾及对方的面子。应该说，谈判的准则是没有哪一方是失败者，双方都是胜利者。

4.合同作为责任根据：合同依法成立，即有法律约束力。履行合同是合同当事人按照合同规定履行各自义务的行为。在合同中承诺了的事，就要办到。订立了合同就应该严格执行，不能以各种借口和理由单方任意修改合同条款，更不能随意毁约。

Переговоры о сделке

Тактика ведения переговоров

Если вы хотите получить наилучший результат по итогам переговоров, вы должны в зависимости от конкретной ситуации использовать различные тактические приемы. Ниже мы приводим некоторые из них.

1. Оставляйте себе свободу для маневра. Запрашивайте больше того, что вы реально рассчитываете получить. Цель такого подхода состоит в том, чтобы сохранить для себя возможность компромисса в ходе дальнейшего обсуждения цены.

2. Не надо с легкостью раскрывать перед визави свои карты. Чем меньше он будет представлять себе ваши мотивы, компетенцию и последние сроки, тем лучше для вас. В свою очередь, вы должны приложить все усилия для того, чтобы получить о партнере максимум этой информации.

3. Остерегайтесь быстрых сделок. Если переговоры будут идти слишком быстро, у вас не останется времени оценить ситуацию в целом. Отсюда – вы не будете успевать все тщательно продумать и неизбежно раскроетесь перед партнером. Стремление ускорить достижение сделки разумно лишь в том случае, если вы подготовились к переговорам весьма основательно, а ваш визави – нет. Во всех остальных ситуациях вы непременно должны оставить себе достаточно времени на то, чтобы все проанализировать.

4. Попытайтесь в ходе переговоров застать партнера врасплох. Резко поменяйте ваши приемы, неожиданно измените свою точку зрения, предложите иной вариант действий. Это позволит переиграть партнера, запутать его, вынудить пойти на уступки. Смысл этого состоит в том, что всего лишь сменив тон разговора или театрально продемонстрировав свое возмущение, вы заставите партнера растеряться и смягчить свою позицию.

5. Притворитесь скрягой. Крайне неохотно идите на уступки, показывайте при этом, что вы переступаете через себя. Согла-

шение, полученное ценой мелкой уступки, все равно будет для вас выгодным. Вместе с тем вашему партнеру эту уступку можно подать как проявление вашего энтузиазма.

6. Под благовидным предлогом вы можете приостановить переговоры. Если переговоры заходят в тупик, лучше всего на некоторое время их прервать, сославшись на необходимость переговорить с коллегами, шефом или специалистами. С одной стороны, такая пауза может стать для вашего партнера шансом возобновить конструктивный диалог, с другой – пойдя на незначительные уступки, вы вполне сумеете вернуть партнеров за стол переговоров.

7. Применяйте методы конкуренции. Даже тогда, когда продавец абсолютно уверен в том, что он вне конкуренции, не мешает сообщить ему, что вы еще не приняли окончательного решения: будете или не будете покупать и насколько эта покупка для вас актуальна. Этим вы можете вызвать у партнера стремление непременно добиться сделки с вами.

8. Небольшая прибыль – это тоже прибыль. Даже маленькие и, с точки зрения масштабов всего дела, совершенно незначительные уступки со стороны вашего партнера могут стать наградой за все ваши усилия, ибо, вполне возможно, что именно они окажутся для вас чрезвычайно важными.

9. Следует набраться терпения. Не уповайте на то, что ваш партнер немедленно должен согласиться принять ваши новые идеи. Ваше терпение в конце концов, вполне вероятно, будет вознаграждено тем, что партнер все-таки примет ваши предложения.

10. Не надо пытаться подавить партнера. Договариваясь, всегда оставляйте себе свободу для маневра, но при этом всегда считайтесь с честью и добрым именем своего визави. Следует сказать, что непреложным принципом переговоров является: в переговорах нет проигравших, а есть только победители.

(Линь Тянь И Лян Цзинь. Внешнеторговая корреспонденция и документация на русском языке. // Издательство Пекинского института языка, Пекин, 1995. Сс. 166–168. Раздел «Контракт».)

Образец № 6

民间劳务聘用合同

(фрагмент)

中国贵州省贵阳市新纪元贸易公司(以下简称聘方)与陈明磊(以下简称雇员)就聘请雇员赴意大利罗马《丝绸之路公司》工作事宜，经双方协商达成一致意见，签订本合同，具体条款如下：

一、聘方聘请雇员赴意大利罗马，《丝绸之路公司》从事销售经理工作。

二、工资及支付方式：

1. 薪金：聘方支付给雇员的(陈明磊)月薪为800(捌佰)美元，雇员离开中国国境之日为起算日，离开意大利之日为截止日，凡工作不满一个月，按全月工资计算。

2. 加班工资：聘方因工作需要，要雇员加班工作时，加班工资由双方面议。

三、聘用期限，工作时间和假期：

1. 聘用期为：自2001年1月1日至2003年1月1日止。

2. 工作时间：按意大利劳动法规定，每周工作5天，每天工作8小时。

3. 休假日：雇员享受所在国的法定假日。

4. 病假：雇员每年可享受带薪病假15天。

5. 事假：雇员因家庭急事或其他特殊原因需回国时，聘方应予以方便，准其请假，并协助雇员办理手续，事假期间，聘方视情况支付或停发工资，往返旅费由雇员自理。

四、住宿、膳食。

1. 住宿：雇佣期间聘方免费提供雇员居住在有水、电、卫生设施的住所，或支付租房费。

2. 膳食：雇佣期间聘方提供雇员膳食，或支付膳食费。

Ключи к упражнениям на подстановку

Урок 3

1. 划分；2. 参展者；3. 一国；4. 国际；5. 参观；6. 时间；7. 永久性。

Урок 4

1. 询盘；2. 出口商；3. 详细；4. 提出；5. 商业；6. 进口商；7. 名称；8. 条件；9. 交货；10. 付款；11. 属于；12. 交易。

Урок 5

1. 条件；2. 合同；3. 卖方；4. 买方；5. 保管；6. 风险；7. 交货；8. 费用；9. 货物。

Урок 6

1. 商业；2. 具体；3. 询盘；4. 主动；5. 交货；6. 支付；7. 性质；8. 供货；9. 买主；10. 实盘；11. 卖方；12. 虚盘。

Урок 7

1. 卖方；2. 买方；3. 全部；4. 达成；5. 合同；6. 买方；7. 购买；8. 卖方；9. 接受；10. 达成；11. 买方；12. 卖方；13. 往来；14. 交易。

Урок 8

1. 商业；2. 信用；3. 付款人；4. 收款人；5. 出口商；6. 委托；7. 进口商；8. 金额；9. 到达；10. 直接；11. 切身；12. 取得；13. 明确。

УРОК 9

A. 1. 吸收；2. 资金；3. 信贷；4. 供应；5. 需要；6. 发放；7. 流动；8. 用途。

B. 1. 签发；2. 到期日；3. 支付；4. 持有；5. 债务人；6. 无条件；7. 凭证；8. 债权。

УРОК 10

1. 简化；2. 用于；3. 交易；4. 重要；5. 买方；6. 卖方；7. 当面；8. 确定；9. 书面。

УРОК 11

1. 时间；2. 方式；3. 分批；4. 转运；5. 地点；6. 交接；7. 办理；8. 支付；9. 明确。

УРОК 12

1. 容易；2. 文字；3. 指示；4. 过程；5. 标志；6. 包装；7. 货件；8. 措施；9. 收货；10. 号码。

УРОК 13

A. 1. 输入；2. 国外；3. 保税；4. 成本；5. 竞争；6. 保护；7. 同类；8. 高额；9. 关税。

B. 1. 输往；2. 增加；3. 削弱；4. 利于；5. 垄断；6. 紧俏。

УРОК 14

1. 特点；2. 大小；3. 路程；4. 因素；5. 采用；6. 规格；7. 新型；8. 装卸；9. 货差；10. 成本。

УРОК 15

1. 区别；2. 作用；3. 通过；4. 质量；5. 显示；6. 注册；7. 取得；8. 保护；9. 法规。

Урок 16

1. 投保；2. 险别；3. 费率；4. 承保人；5. 单据；6. 遭受；7. 责任；8. 赔偿。

Урок 17

1. 享有；2. 货主；3. 订单；4. 确认；5. 佣金；6. 代销；7. 授权；8. 指定；9. 全权；10. 约定；11. 专营。

Урок 18

1. 执行；2. 带来；3. 遭受；4. 补救；5. 短缺；6. 不符；7. 不妥；8. 要求；9. 迟开；10. 争取；11. 具有；12. 明确；13. 误解。

Урок 19

1. 供应；2. 权利；3. 承受；4. 保护；5. 专有；6. 法律；7. 援助。

Урок 20

1. 规定；2. 保留；3. 出让；4. 权利；5. 出售；6. 购买；7. 事先；8. 一个；9. 同等。

Список фразеологизмов

Фразеологизм	Урок
宾至如归	2
供不应求	20
毫无疑问	7
合情合理	17
换句话说	19
货真价实	12
接风洗尘	2
尽力而为	11
经久耐用	4
精打细算	12
客随主便	2
礼尚(上)往来	1
理所当然	14
令人咋舌	19
名符其实	7
迫在眉睫	6
轻而易举	17
人生地不熟	1
如法炮制	9

Фразеологизм	Урок
实事求是	18
说到做到	17
四面八方	2
天有不测风云	6
突飞猛进	19
万事开头难	19
味美可口	2
闻所未闻	2
物美价廉	17
一路顺风	1
一清二楚	18
引人入胜	19
引人瞩目	19
引人注目	19
责无旁贷	8
直截了当	18
众所周知	19
主贤客来勤	2
捉摸不定	6

Библиография

1. Большой экономический словарь. Торговля и экономика (на кит. яз.) (отв. ред. Го Цзинь'у) // «Цышу», Шанхай, 1986 г.
2. Справочник по внешней торговле (на кит. яз.) // «Сычуань цышу», Чэнду, 1987 г.
3. Китайско-русский торгово-экономический словарь. Составители Лу Юн и Би Хуалуань // «Бэйцзин», Пекин, 1993 г.
4. Русско-английский внешнеторговый словарь (под редакцией И.Ф. Ждановой) // М., «Русский язык», 1998 г.
5. Русско-китайский экономический словарь // «Бэйцзин», Пекин, 1982 г.
6. Чэн Чжань. Коммерческая и деловая переписка // «Юйвэнь», Пекин, 1988 г.
7. Линь Тянь и Лян Цзинь. Внешнеторговая корреспонденция и документация на русском языке. // Издательство Пекинского института языка, Пекин, 1995 г.
8. Лу Юн. Деловая переписка и документация на русском языке // Внешторгпросвещение, Пекин, 1992 г.
9. Егорова Л.Г.. Учебное пособие по коммерческой корреспонденции (для старших курсов факультета МЭО) (китайский язык) // М., МГИМО, 1986 г.
10. Терехов Д.Ю.. Англо-русский словарь по бухгалтерскому учёту, аудиту и финансам // М., «Аскери», 1994 г.

Словарь

A

昂贵	ángguì	– дорогой; драгоценный	14

B

摆脱	bǎituō	– сбросить; освободиться; избавиться; преодолеть	8
斑点	bāndiǎn	– пятно; разводы (*на ткани*)	12
板	bǎn	– доска; лист; плита; панель	6
版面	bǎnmiàn	– полоса, страница (*напр., в газете*); оформление, формат	15
磅	bàng	– фунт (мера веса)	18
包含	bāohán	– содержать; заключать в себе (*напр., смысл, идею*)	16
保险	bǎoxiǎn	– страхование	4
保证	bǎozhèng	– гарантировать; давать гарантии; обеспечивать гарантии	1
暴风雨	bàofēngyǔ	– гроза; буря с ливнем; шторм	6
报价(格)	bàojià	– предложение (цены); оферта	4
报盘	bàopán	– коммерческое предложение	4
爆炸	bàozhà	– взрываться; взрыв; разрываться	16
备货	bèihuò	– готовность товара; готовность груза	8
奔走	bēnzǒu	– бегать; хлопотать	17
彼此	bǐcǐ	– взаимно	6
比例	bǐlì	– соотношение; пропорция	19
标记	biāojì	– метка; знак; пометка; маркировка	12
标明	biāomíng	– обозначить; указать; проставить	15
贬值	biǎnzhí	– девальвация	6
便于	biànyú	– удобный; благоприятный; для удобства	4
变质	biànzhì	– портиться; испортиться	18
别处	biéchù	– другое место	7

波动	bōdòng	– колебания; скачки (напр., курса, цены)	6
拨款	bōkuǎn	– ассигнование; финансирование; финансировать	20
博览会	bólǎnhuì	– ярмарка; выставка	3
补偿	bǔcháng	– возмещать; компенсировать	16
不介意	bùjièyì	– не возражать; не иметь претензий	18
不慎	bùshèn	– неосмотрительный; неосторожный	18
不宜	bùyí	– не следует; не рекомендуется; нежелательно	18

C

财务	cáiwù	– финансы	9
采购	cǎigòu	– закупать; закупка	12
采纳	cǎinà	– принять что-либо; согласиться с чем-либо	5
参与	cānyù	– участвовать; участие в чем-либо	3
舱位	cāngwèi	– место в трюме; трюмоместо	5
操作	cāozuò	– трудиться; работать *на чём* (*напр., на машине, станке*); управлять *чем*	18
差错	chācuò	– ошибка; погрешность	12
差额	chāé	– разница; сальдо; баланс	7
差距	chājù	– разница; отклонение	7
茶具	chájù	– чайный сервиз	1
查问	cháwèn	– опрос; наводить справки	13
阐明	chǎnmíng	– разъяснять; пояснять; излагать	20
厂商	chǎngshāng	– [торговый представитель производителя]; промышленники и коммерсанты	3
畅销	chàngxiāo	– широкий сбыт; высокий спрос; большой спрос; ходовой; популярный	17
潮气	cháoqì	– сырость; влажность	12
车皮	chēpí	– грузовой / товарный вагон	14
扯开	chěkai	– рвать; вырывать; отрывать	12

撤销	chèxiāo	– отменить *что*; снять *что*; аннулировать *что*	8
陈列	chénliè	– выставлять; экспонировать	12
沉没	chénmò	– потонуть; утонуть; затонуть	16
陈述	chénshù	– излагать; изложение	6
沉重	chénzhòng	– тяжёлый; тяжесть	12
衬	chèn	– подкладывать, прокладывать (*напр., упаковочной плёнкой*)	12
趁热	chènrè	– пока горячее; с пылу с жару	2
承保	chéngbǎo	– брать на себя гарантии	12
成本	chéngběn	– себестоимость	4
承兑	chéngduì	– акцепт; акцептовать	8
成交	chéngjiāo	– [торговая] сделка; заключить сделку	3
承运人	chéngyùnrén	– перевозчик (*напр., по контракту*)	14
诚挚	chéngzhì	– искренний; от всей души; от всего сердца	9
吃惊	chījīng	– испугаться; напугаться	5
吃亏	chīkuī	– оказаться в убытке; нести ущерб; терять	6
持续	chíxù	– тянуться; продолжаться	19
尺寸	chǐcùn	– мерка; размер; габарит	17
充分	chōngfèn	– достаточный; полный; в полной мере	19
抽	chōu	– вынимать; извлекать; выделять, изыскивать, находить (о времени)	3
抽取	chōuqǔ	– брать выборочно; взятие; выборка	18
抽样	chōuyàng	– выборка; выборочный	18
橱窗	chúchuāng	– витрина	12
厨师	chúshī	– повар	2
处理	chǔlǐ	– распоряжаться; управлять; устраивать; решать	12
船舶	chuánbó	– суда; флот	14
传递	chuándì	– передавать; передача (напр., о документах); доставлять; доставка (почтовых отправлений)	10

传真	chuánzhēn	– факс; сообщение, направленное по факсу	12
次品	cìpǐn	– посредственный; недоброкачественный; дефектный	10
磋商	cuōshāng	– обсуждать; согласовывать; договариваться	7
措辞	cuòcí	– формулировать; формулировка	16
粗鲁	cūlǔ	– грубый; наглый; дерзкий	10

D

答应	dāyìng	– обещать; дать обещание; согласиться; дать согласие	8
答复	dáfù	– ответить; дать ответ	8
大宗	dàzōng	– 1. большая партия; 2. главная (основная) продукция	5
待	dāi	– останавливаться, находиться, пребывать, жить	1
待	dài	– ждать; ожидать	13
贷款	dàikuǎn	– кредит; ссуда; кредитовать; дать / открыть / предоставить кредит	9
代理	dàilǐ	– 1. временно исполнять должность; 2. вести дела по доверенности; выступать в качестве доверенного лица; поверенный; агент	14
代理人	dàilǐrén	– представитель; агент; уполномоченный; доверенный	14
担保	dānbǎo	– ручаться; поручительство; гарантировать; гарантия	8
单据	dānjù	– документ; ордер; наряд; расписка	8
担心	dānxīn	– беспокоиться; тревожиться; опасаться	12
单(子)	dānzi	– перечень, список; документ; бумага; квитанция	4
淡水险	dànshuǐ xiǎn	– риск загрязнения источников пресной воды	16
当场	dāngchǎng	– тут же; на месте; сразу же	3
当即	dāngjí	– тут же; сразу же	18

当面	dāngmiàn	– в лицо; в глаза; лично	9
道歉	dàoqiàn	– извиняться; приносить извинения	1
等于	děngyú	– равняться *чему*; равный; равносильный; означать *что*	15
颠簸	diānbǒ	– трясти; тряска; раскачиваться; ходить ходуном	6
电茶壶	diànchāhú	– электротермос; электросамовар	1
垫付	diànfù	– авансировать	9
订单	dìngdān	– заявка; заказ	8
订货	dìnghuò	– заказывать товар; сделать (разместить) заказ	4
定制	dìngzhì	– делать (производить) по заказу	4
逗留	dòulíu	– пребывать; находиться *где-либо*; оставаться *где-либо*	1
独家	dújiā	– один; сам; самостоятельно	17
堆放	duīfàng	– складывать в штабель; штабелировать	12
兑付	duìfù	– уплатить наличными[деньгами] по чеку / векселю; принять вексель к оплате	9
对付	duìfu	– бороться с *чем / кем*; противостоять *чему / кому*	17
吨位	dūnwèi	– тоннаж	14
多彩	duōcǎi	– многоцветный; разноцветный; красочный	3

F

发货	fāhuò	– отгрузить товар; отправить груз	14
发霉	fāméi	– плесневеть; покрыться плесенью	18
发明	fāmíng	– изобрести; изобретение; открыть; открытие	19
发盘	fāpán	– коммерческое предложение; оферта; давать коммерческое предложение	6
发票	fāpiào	– счёт; счёт-фактура	13
法律	fǎlyù	– закон; право; правовой; юридический	15

繁琐	fánsuǒ	– многословный; хлопотный	11
反应	fǎnyìng	– реакция; отклик; отзыв	6
反映	fǎnyìng	– отражать; отражение; отображать	17
妨碍	fáng'ài	– мешать; препятствовать	12
防潮	fángcháo	– влагостойкий; влагозащитный; тропическая [упаковка]	10
防湿	fángshī	– водонепроницаемый; гидроизолирующий	10
防锈	fángxiù	– антикоррозионный	10
防震	fángzhèn	– противоударный; амортизирующий	10
仿造	fǎngzào	– делать по образцу; имитировать; подделывать; подделка; фальсифицировать	15
放弃	fàngqì	– отказываться; отрекаться	7
分包商	fēnbāo shāng	– предприниматель, выполняющий часть заказа / подряда; субподрядчик	9
封口	fēngkǒu	– запечатать; заклеить (*напр., скотчем*)	12
风险	fēngxiǎn	– риск	11
费心	fèixīn	– будьте добры (любезны)!; доставлять хлопоты	2
幅度	fúdù	– масштаб; размер; амплитуда; в рамках	10
服装	fúzhuāng	– одежда; наряд	4
负担	fùdān	– нести; выполнять; бремя; обязанность	14
附件	fùjiàn	– 1. агрегат; 2. приложение; дополнение	9
付款	fùkuǎn	– платить; заплатить; выплатить; уплатить	4
附上	fùshàng	– приложить что-либо; сопроводить чем-либо	3

G

干脆	gāncuì	– 1. прямо, просто, начистоту; без волынки; 2. так и быть; ладно; бог с ним	7
尴尬	gāngà	– испытывать неловкость; оказаться в щекотливом положении; опозориться	6
干货船	gānhuò chuán	– сухогруз	14
干透	gāntòu	– высушить; просушить	18
钢材	gāngcái	– [стальной] прокат, профиль	5
钢管	gāngguǎn	– стальные трубы	9
港口	gǎngkǒu	– порт	14
搁浅	gēqiǎn	– сесть / попасть / встать / наскочить на мель; остановиться; застопориться	16
工程	gōngchéng	– строительство; работа; объект	9
公分	gōngfēn	– сантиметр	12
公平	gōngpíng	– справедливый; беспристрастный	7
公证行	gōngzhèng háng	– нотариальная контора	18
供货	gōnghuò	– поставлять товар; поставка товара	4
供货商	gōnghuò shāng	– поставщик	16
供应	gōngyìng	– снабжать (снабжение); поставлять (поставка)	4
贡献	gòngxiàn	– 1. вклад; лепта; 2. посвятить; отдать (*напр., жизнь за что*)	19
钩损险	gōusǔn xiǎn	– риск потерь при погрузочно-разгрузочных работах	16
购买	gòumǎi	– покупать; приобретать	3
关键	guānjiàn	– ключ; ключевой	14
关税	guānshuì	– таможенная пошлина; таможенные платежи; таможенные тарифы	13
官员	guānyuán	– официальное лицо; чиновник; представитель	18

贯彻	guànchè	– проводить (претворять) в жизнь; осуществлять	3
惯例	guànlì	– установившаяся практика; традиции; обычай	4
罐头	guàntou	– консервы; консервная банка	15
光临	guānglín	– прибыть; посетить; пожаловать; лично присутствовать	2
归	guī	– собирать; объединять; причислять к…	16
规费	guīfèi	– госпошлина; установленный сбор	13
规格	guīgé	– стандарт; нормаль; спецификация	9
归咎	guījiù	– винить; возложить вину / ответственность *на кого / что*	18
国营	guóyíng	– государственный (*о предприятии*)	19
果汁	guǒzhī	– фруктовый сок	18
过错	guòcuò	– вина; ошибка	16
顾客	gùkè	– покупатель; клиент; посетитель	3

H

海外	hǎiwài	– за границей; заморский	18
海运	hǎiyùn	– морские перевозки; морской транспорт	14
函电	hándiàn	– письма и телеграммы; переписка	3
罕见	hǎnjiàn	– редкий; редкостный; на редкость	18
行情	hángqíng	– конъюнктура; курс	6
行市	hángshì	– курс; рыночные цены	6
行业	hángyè	– 1. отрасль; 2. профессия, ремесло	5
航空	hángkōng	– авиация; авиа-; аэро-	19
航天	hángtiān	– космонавтика	19
好意	hǎoyì	– добро; доброжелательство	17
耗费	hàofèi	– тратить; расходовать	17
好客	hàokè	– гостеприимный	2
核对	héduì	– сверить; проверить	11
合算	hésuàn	– 1. подсчитать; выгодно; рентабельно; 2. разумный; рациональный; рентабельный	14

宏大	hóngdà	– огромный; грандиозный; гигантский	19
互利	hùlì	– взаимная выгода; обоюдовыгодный	19
忽视	hūshì	– игнорировать, пренебрегать	5
化肥	huàféi	– химические удобрения	5
化验	huàyàn	– химический анализ; проводить анализ	18
恢复过来	huīfùguòlái	– восстановиться; очнуться; успокоиться	6
回顾	huígù	– оглянуться; вспомнить; оглянуться на прошлое; обратиться к прошлому	16
汇票	huìpiào	– переводной чек; вексель; тратта	8
货船	huòchuán	– торговое судно	14
货运	huòyùn	– грузовые перевозки	19

J

几乎	jīhū	– 1. почти, приблизительно; 2. почти чуть не…	5
激烈	jīliè	– бурный; ожесточённый; жёсткий; острый	7
机械厂	jīxièchǎng	– механический завод	20
即期	jíqī	– своевременный	11
及时	jíshí	– своевременно; вовремя; как раз	14
集装箱船	jízhuāngxiāngchuán	– судно-контейнеровоз; контейнеровоз	14
季度	jìdù	– квартал (1/4 часть календарного года)	11
计算器	jìsuànqì	– счётная машина; калькулятор	17
记忆	jìyì	– вспомнить; память	17
加工	jiāgōng	– обработка; переработка	3
加固	jiāgù	– укреплять; скреплять; стягивать	12
家属	jiāshǔ	– семья; члены семьи	1
假冒	jiǎmào	– подделывать; фальсифицировать; симулировать	15
价目表	jiàmùbiǎo	– прайс-лист; прейскурант	5

坚挺	jiāntǐng	– крепкий; твёрдый; стабильный; устойчивый	6
简便	jiǎnbiàn	– простой и удобный	3
减价	jiǎnjià	– снизить цены; сделать скидку	7
检疫	jiǎnyì	– карантин; карантинный; санитарный	18
饯行	jiànxíng	– устроить прощальный обед (банкет); проводы	2
鉴于	jiànyú	– ввиду *чего*; в связи с *чем*; учитывая *что*; принимая во внимание *что*	16
降价	jiàngjià	– снижать цены	10
胶带	jiāodài	– клейкая лента; скотч	12
交货	jiāohuò	– передать (поставить) товар	4
交纳	jiāonà	– вносить / заплатить / сдавать (*напр., платёж, пошлину*)	13
交易	jiāoyì	– торговля; торговая сделка; сделка	5
交易会	jiāoyìhuì	– ярмарка	3
接待	jiēdài	– принимать, оказывать прием	1
结关	jiēguān	– таможенная очистка; кларирование	13
竭力	jiélì	– всеми силами; изо всех сил; приложить все силы	17
结论	jiélùn	– вывод; заключение	18
节省	jiéshěng	– экономить; беречь	14
结识	jiéshí	– завязать знакомство; познакомиться	3
截止	jiézhǐ	– прекратить; прекращение	10
界	jiè	– круги; общество; среда	19
借口	jièkǒu	– предлог; повод; воспользоваться предлогом; под предлогом	12
届时	jièshí	– в установленное (указанное) время	2
借以	jièyǐ	– чтобы; посредством; с помощью	16
借用	jièyòng	– взять на время; заимствовать; перенимать	15
金额	jīn'é	– [денежная] сумма	14
谨慎	jǐnshèn	– осторожный; осмотрительный; с оглядкой	17

进口商	jìnkǒushāng	– импортёр	17
浸入	jìnrù	– просочиться; промокнуть; пропитаться	16
进一步	jìnyībù	– дальнейший; ещё больше	17
精彩	jīngcǎi	– красочный; яркий; эффектный	12
经久	jīngjiǔ	– а) длительный; продолжительный; б) долговечный	4
经销	jīngxiāo	– продавать / продажа на комиссионных началах; комиссионная продажа;	17
经营	jīngyíng	– заниматься хозяйством; вести дела; управлять предприятием; хозяйствовать	14
惊奇	jīngqí	– удивляться; изумляться;	7
惊讶	jīngyà	– изумляться; удивляться	5
敬请	jìngqǐng	– иметь честь приглашать (просить)	2
竞争	jìngzhēng	– соперничать; конкурировать; конкуренция	4
净重	jìngzhòng	– [вес] нетто; чистый вес	12
纠正	jiūzhèng	– исправить; выправить	16
举杯	jǔbēi	– поднимать бокал; предлагать тост	2
巨大	jùdà	– большой; огромный; грандиозный; колоссальный	19
拒绝	jùjué	– отказаться; отвергнуть; отклонить	12
聚乙烯	jùyǐxī	– полиэтилен	12
绝不会	juébúhuì	– никоим образом не…; ни в коем случае не…; вовсе не…;	4
诀窍	juéqiào	– ключ; секрет; «ноу-хау»	19
均	jūn	– весь; все; равный; ровный; одинаково; в равной степени	14
军转民	jūnzhuǎnmín	– конверсия; конверсионный	20

K

开拆	kāichāi	– открывать; вскрывать	13
开价	kāijià	– установить цену; котировать; котировка	6

开幕	kāimù	– поднять занавес; открыть; открытие; начало	19
开证行	kāizhènghấng	– банк, выдающий аккредитив; банк аккредитиводателя	8
开支	kāizhī	– выплатить; выплата; расходы; траты	14
考察	kǎochấ	– исследовать; обследовать; наблюдать; ознакомительный	17
烤鸭	kǎoyā	– жареная утка	2
苛刻	kēkè	– жестокий; беспощадный; кабальный	17
科研	kēyấn	– научно-исследовательский	19
可行性	kěxíngxìng	– осуществимость; выполнимость	20
客户	kèhù	– клиент	5
客运	kèyùn	– пассажирские перевозки	19
肯定	kěndìng	– а) признавать; констатировать; утверждать; б) обязательно; несомненно; в) утвердительный; положительный; г) определенный; ясный	4
空运	kōngyùn	– воздушные перевозки;	14
口岸	kǒu'àn	– пункт перехода; пограничный переход; порт	13
口味	kǒuwèi	– вкус (блюда)	2
库存	kùcấn	– складские запасы; наличность; сток	17
跨国	kuàguố	– транснациональный; межнациональный	3
宽容	kuānrống	– снисходительность; терпимость; толерантность	6
宽裕	kuānyù	– зажиточность; достаток	17
款待	kuǎndài	– радушно принимать; теплый прием	2
款式	kuǎnshì	– стиль, фасон (об одежде)	5
款项	kuǎnxiàng	– средства; деньги	9
况且	kuàngqiě	– тем более; более того; к тому же; вдобавок	12

L

牢固	láogù	– прочный; крепкий	10
类似	lèisì	– сходный; подобный; аналогичный	3
乐意	lèyì	– 1. нравится (*делать что-либо*); охотно; с удовольствием; с желанием; с радостью; 2. довольный; радостный; веселый	15
冷藏船	lěngcáng chuán	– рефрижераторное судно	14
理舱	lǐcāng	– штивка	14
理舱费	lǐcāngfèi	– стоимость укладки груза в трюме; плата за укладку груза в трюме; расходы по укладке груза в трюме; стивидорные расходы; стоимость штивки	14
厉害	lìhai	– сильный, страшный; сильно, страшно	5
立即	lìjí	– тотчас же; срочно	1
利润	lìrùn	– прибыль	10
例外	lìwài	– вопреки правилам; исключение	8
联运	liányùn	– комбинированные перевозки; смешанные перевозки; сквозной транзит	14
谅	liàng	– полагать; думать	7
谅必	liàngbì	– судя по всему; по-видимому; по всей вероятности	7
谅解	liàngjiě	– понимание; понимать *кого / что*	15
聊	liáo	– болтать; поболтать; непринуждённый разговор	18
灵活	línghuó	– 1. ловкий; живой; 2. гибкий; быстрый	19
零件	língjiàn	– деталь	9
零售商	língshòu shāng	– розничный торговец	17
领域	lǐngyù	– область; сфера	19
流程	liúchéng	– поток (*напр., технологический*); процесс	20

隆重	lóngzhòng	– торжественный; торжественность	19
漏损险	lòusǔn xiǎn	– риск утечки (*при транспортировке груза*)	16
陆运	lùyùn	– перевозки наземные; перевозки сухопутные	14
落实	luòshí	– реализовать / провести в жизнь / осуществить (*напр., идею*)	19
旅途	lǚtú	– путь, дорога	6

M

码头	mǎtou	– грузовой порт; пристань; причал; док	12
唛头	màtou	– грузовая / товарная / транспортная маркировка; транспортные реквизиты	10
买进	mǎijìn	– закупать	5
买商	mǎishāng	– покупатель	3
买主	mǎizhǔ	– покупатель	3
毛重	máozhòng	– [вес] брутто	12
冒险	màoxiǎn	– рисковать; риск; авантюра	12
贸易界	màoyìjiè	– торговые круги; бизнесмены	3
眉睫	méijié	– брови и ресницы	6
美金	měijīn	– американская валюта; доллар США	5
蒙受	méngshòu	– терпеть; пострадать	18
猛涨	měngzhǎng	– резко возрастать; резкий скачок (цен)	5
弥补	míbǔ	– восполнить; пополнить; компенсировать	10
免费	miǎnfèi	– бесплатный; свободный от сборов	13
面包车	miànbāochē	– микроавтобус	1
面谈	miàntán	– лично беседовать	6
名气	míngqì	– имя; репутация; популярность; известность	15
明细单	míngxìdān	– ведомость; спецификация	14
明智	míngzhì	– мудрый; разумный	7
蘑菇	mógù	– грибы	18

目的	mùdi	– цель	5
目录	mùlù	– каталог; оглавление	10

N

耐心	nàixīn	– терпение; терпеливый	3
耐用	nàiyòng	– прочный; долговечный	4
难道	nándào	– разве; неужели	19
尼龙带	nílóngdài	– нейлоновая [упаковочная] лента	12
宁愿	nìngyuàn	– предпочесть сделать что-либо; лучше уж…	5
诺浩	nuòhào	– «ноу-хау»	19

P

盼望	pànwàng	– надеяться; рассчитывать на *что*; ждать; желать	17
庞大	pángdà	– громадный; колоссальный; громоздкий	9
抛售	pāoshòu	– выбросить на рынок (в продажу)	7
跑遍	pǎobiàn	– обегать; обежать	17
烹饪	pēngrèn	– готовить, стряпать; кулинария; кухня	2
赔偿	péicháng	– возмещать; компенсировать	12
培训	péixùn	– обучать; подготавливать	19
碰撞	pèngzhuàng	– сталкиваться *с чем*; натыкаться *на что*; ударяться *во что*; налетать *на что*	16
批发商	pīfāshāng	– оптовик	17
品尝	pǐncháng	– пробовать на вкус; отведывать	3
品质	pǐnzhì	– качество товара	18
聘请	pìnqǐng	– приглашать (на работу); нанимать	2
凭	píng	– опираться; основываться; на основании	8
凭证	píngzhèng	– документ; свидетельство; подтверждение; доказательство	16
平安险	píng'ān xiǎn	– [страхование] без включения случаев частной аварии	16

破格	pògé	– вне правил; в виде исключения	10
破碎险	pòsuì xiǎn	– страхование от поломки	16
普遍	pǔbiàn	– общий; всеобщий; повсеместный	12

Q

期票	qīpiào	– вексель; срочный вексель	9
起草	qǐcǎo	– разрабатывать / составлять проект (напр., резолюции); набросать черновик	19
起码	qǐmǎ	– самое меньшее; по крайней мере; как минимум	20
恰巧	qiàqiǎo	– как раз; кстати	18
恰恰	qiàqià	– как раз; кстати; в самый раз	12
洽谈	qiàtán	– переговоры; вести переговоры	3
签发	qiānfā	– выдавать (*напр., документы*)	18
签证	qiānzhèng	– визировать; виза	13
牵涉	qiānshè	– касаться; иметь отношение к…; затрагивать кого / что	9
千万	qiānwàn	– во что бы то ни стало; ни в коем случае	12
瞧	qiáo	– смотреть; глядеть	8
轻工业	qīnggōngyè	– легкая промышленность	4
请教	qǐngjiào	– просить совета; консультироваться	13
请示	qǐngshì	– обращаться за указаниями / распоряжениями	11
请帖	qǐngtiě	– приглашение; пригласительный билет	2
渠道	qúdào	– каналы; линия	3
取得(收取)	qǔdé	– получить; приобрести; добиться; достичь	4
取决于	qǔjuéyú	– зависеть от чего-либо; определяться чем-либо	5
取消	qǔxiāo	– аннулировать; отменить; упразднить	11
全额	quáné	– общий объём; общая сумма	8
缺陷	quēxiàn	– порок; недостаток; дефект	16

确保	quèbǎo	– обеспечить; гарантировать	11
确定	quèdìng	– окончательно решить; определиться; утвердить	11
确切	quèqiè	– точный; в самом деле; действительно	18
确认	quèrèn	– убедиться; констатировать; подтверждение	4
确信	quèxìn	– уверенный, убеждённый; твёрдо верить (во что-то)	5

R

热轧钢	rèzhágāng	– горячий листовой прокат	6
任意	rènyì	– по [своему] усмотрению; самовольно	18
日用品	rìyòngpǐn	– предметы [повседневного] обихода; товары широкого потребления; ширпотреб	4
荣幸	róngxìng	– иметь честь; иметь счастье	2
融资	róngzī	– финансирование	9
如期	rúqī	– в срок; вовремя; в намеченные сроки	14
入席	rùxí	– занимать места; рассаживаться	2

S

三班倒	sānbāndǎo	– в три смены	11
散装船	sǎnzhuāng chuán	– судно для перевозки сыпучих грузов	14
色泽	sèzé	– окраска; цвет	7
商标	shāngbiāo	– товарный знак; торговая марка; фирменный знак; этикетка	15
商检	shāngjiǎn	– товарная экспертиза	10
商检证	shāngjiǎn zhèng	– сертификат соответствия; сертификат качества	14
商谈	shāngtán	– вести коммерческие переговоры	12
赏光(请～)	shǎngguāng	– удостаивать своим присутствием;	2

上涨	shàngzhǎng	– подниматься; повышаться (о ценах и т. д.)	4
稍	shāo	– немного; чуть-чуть	5
涉及	shèjí	– затронуть; иметь отношение к…	9
设计	shèjì	– планировать; проектировать; конструировать; дизайн	15
设宴	shèyàn	– устроить прием; дать банкет	2
申报单	shēnbàodān	– декларация	13
申请	shēnqǐng	– заявка; заявление; подать заявление; просить; ходатайствовать	9
审核	shěnhē	– рассматривать; рассмотрение	13
渗进去	shènjìnqu	– просочиться (*о воде*); впитаться	12
生意	shēngyì	– торговля; коммерция; бизнес	3
胜任	shèngrèn	– справиться с *чем*; по плечу; под силу	17
盛誉	shèngyù	– известность; авторитет, репутация	2
实盘	shípán	– твердое предложение; твердая оферта	4
实物	shíwù	– натура; реальный объект (*не муляж, не модель и т. д.*)	19
事故	shìgù	– авария; несчастный случай; происшествие	16
事前	shìqián	– до этого; до того; заблаговременно; заранее; предварительно	18
事实上	shìshíshàng	– на деле; на самом деле; фактически	4
事宜	shìyí	– дела; вопросы	4
适合	shìhē	– соответствовать, отвечать чему-либо	5
适时	shìshí	– своевременно; вовремя	11
适用	shìyòng	– годный; пригодный; применимый; подходящий	9
收集	shōují	– собирать	20
手绘	shǒuhuì	– ручная роспись	1
受理	shòulǐ	– принять [дело] к рассмотрению	18
受载	shòuzǎi	– загружаться; стоять под загрузкой	14
售证人	shòuzhèngrēn	– лицензиар	19

疏忽	shūhu	– небрежность; небрежный; оплошность; невнимательность; халатность	16
属于	shǔyu	– принадлежать *к чему*; относиться *к чему*	19
束	shù	– *сч. слово для букетов*	1
水渍险	shuǐzì xiǎn	– [страхование] с включением случаев частной аварии	12
说服	shuōfú	– убеждать, уговаривать	5
说明书	shuōmíngshū	– пояснительный текст; инструкция; описание	4
丝绸	sīchóu	– шёлк; шёлковая ткань	12
撕破	sīpò	– порвать; разорвать	12
四星级	sìxīngjí	– четырехзвездочный (разряд гостиницы)	1
塑料布	sùliàobù	– полиэтиленовая плёнка	12
隧道	suìdào	– тоннель; туннель	10
损坏(害)	sǔnhuài (hài)	– испортить; поломать; повредить	11
损失	sǔnshī	– потери; убытки; ущерб; урон	14
索赔	suǒpéi	– рекламация; претензия	10

T

坦率	tǎnshuài	– прямой; откровенный	8
探讨	tàntǎo	– исследование и обсуждение; рассматривать	20
陶瓷	táocí	– керамика; керамика и фарфор	1
特殊	tèshū	– особый; своеобразный; специальный	4
提倡	tíchàng	– поощрять; агитировать	19
提单	tídān	– накладная	13
提货	tíhuò	– получать груз / товар	12
提货不着险	tíhuò bùzháoxiǎn	– риск несдачи груза / товара	12
提及	tíjí	– упоминать *о ком / о чём*; касаться *кого / чего*	18
提交	tíjiāo	– представить; передать (о документе и т. д.)	4

体积	tǐjī	– объём	12
调解人	tiáojiěrén	– посредник в мировом соглашении; примиритель	16
调料	tiáoliào	– приправы; специи	2
贴上	tiēshang	– наклеить; приклеить; прилепить	15
听取	tīngqǔ	– выслушивать; прислушиваться (к мнению)	5
通常	tōngcháng	– обычный; обыкновенный; как правило	4
通行	tōngxíng	– общепринятый; широко распространённый	12
同事	tóngshì	– сослуживец; коллега	1
偷盗	tōudào	– красть; воровать; утащить; стащить	12
偷窃	tōuqiè	– кража; воровство	11
偷窃险	tōuqièxiǎn	– страхование от кражи	12
头巾	tóujīn	– головной платок; косынка	15
投保	tóubǎo	– застраховать	16
投入	tóurù	– 1. вложить; вложение; опустить; 2. броситься; кинуться; вступить (*напр., в строй действующих предприятий*)	19
图案	túàn	– рисунок; изображение; картинка; эскиз	15
推荐	tuījiàn	– рекомендовать; предлагать	3
推土机	tuītǔjī	– бульдозер	4
推销	tuīxiāo	– сбывать / реализовывать / продвигать / распространять / рекламировать товар	3
推销员	tuīxiāoyuán	– коммивояжёр; торговый агент	17
拖拉机	tuōlājī	– трактор	20
脱手	tuōshǒu	– продать; сбыть с рук	11

W

外行	wàiháng	– несведущий; профан; не специалист	16
旺季	wàngjì	– разгар сезона; самый сезон; золотое время	11

危机 wēijī — кризис 6
违犯 wéifàn — нарушить; преступить 19
维护 wéihù — защищать; отстаивать 19
围巾 wéijīn — шарф; кашне 15
味道 wèidao — вкус 2
文字 wénzì — письменность; текст 15
污染险 wūrǎn xiǎn — риск загрязнения 18
无须 wúxū — нет необходимости; нет нужды 7

X

吸引 xīyǐn — привлекать; вовлекать 3
细节 xìjié — частность; мелочь; деталь; подробность 9
狭窄 xiázhǎi — узкий; тесный; ограниченный 16
限度 xiàndù — предел; граница 11
限于 xiànyú — ограничиваться 16
献花 xiànhuā — преподносить цветы 1
相应 xiāngyìng — соответствующий; соответственно 5
详细 xiángxì — подробный; детальный 3
享有 xiǎngyǒu — пользоваться, обладать (*напр., правом*); 2
向来 xiànglái — всегда 2
消除 xiāochú — устранить; ликвидировать; уничтожить 7
消费者 xiāofèizhě — потребитель 15
消耗 xiāohào — расходовать; затрачивать; потреблять 20
销路 xiāolù — сбыт; реализация 4
销售 xiāoshòu — сбыть; реализовать; продать 7
小轿车 xiǎo jiàochē — легковой автомобиль 1
协商 xiéshāng — согласовывать; договариваться; переговоры; совещаться 14
卸货 xièhuò — выгрузить товар / груз; разгрузить товар 14
新颖 xīnyǐng — новый; свежий, оригинальный 5
信任 xìnrèn — доверять; доверие 10

信息	xìnxī	– известия; сведения; информация; вести	14
信用证	xìnyòngzhèng	– аккредитив	4
型号	xínghaò	– тип; модель; модификация; артикул	4
幸运	xìngyùn	– счастье, везение	1
需求	xūqiú	– потребность; спрос; запрос	17
许可证	xǔkězhèng	– лицензия	13
悬挂	xuánguà	– повесить; вывесить	12
选择	xuǎnzé	– выбирать; отбирать; выбор, решение	15
削价	xuējià	– убавить цену; снизить цену	7
削减	xuējiǎn	– уменьшать; убавлять	8
询价(询问价格)	xúnjià	– запрашивать цену; запрос цены; запрос предложения; запрос	4

Y

押金	yājīn	– денежный залог	8
延长	yáncháng	– продлить; продолжить; пролонгировать	16
严格	yángé	– строгий; требовательный; взыскательный; серьёзный	13
研讨会	yántǎohuì	– научная конференция; симпозиум	3
研制	yánzhì	– создавать; разрабатывать	19
羊绒	yángróng	– козий пух	15
样品室	yàngpǐnshì	– ассортиментный зал (кабинет)	4
要点	yàodiǎn	– основное положение; основной пункт; суть; ключевой момент / пункт	10
要紧	yàojǐn	– важный; срочный	1
液化气船	yèhuàqì chuán	– судно для перевозки сжиженного газа	14
业务	yèwu	– деятельность; хозяйство; бизнес; операция	1
业已	yèyǐ	– уже	9
一打	yīdá	– одна дюжина	12

一贯	yīguàn	– последовательно; неуклонно; неизменно	19
一切险	yīqiè xiǎn	– [страхование] от всех рисков	16
一系列	yīxìliè	– [целый] ряд; серия	19
一行	yìxíng	– сопровождающие лица; компания	2
依据	yījù	– основываться; основание; оправдательный документ	10
遗憾	yíhàn	– сожалеть; жалко, что..., обидно, что...	1
仪式	yíshì	– церемония; обряд; ритуал	19
易碎性	yìsuìxìng	– ломкий; хрупкий; легко бьющийся	16
意味着	yìwèizhe	– значить; означать; подразумевать	16
意向	yìxiàng	– намерение; замысел	20
因素	yīnsù	– фактор; аспект; момент	18
永久	yǒngjiǔ	– вечный	2
佣金	yòngjīn	– комиссионные; брокерская комиссия	4
优惠	yōuhuì	– льгота; преференция; льготный	4
优先	yōuxiān	– преимущество; вне очереди; в первую очередь	19
优于	yōuyú	– превосходить что-либо	5
油槽船	yóucáo chuán	– нефтеналивное судно	14
油轮	yóulún	– танкер; танкерное судно	14
油污险	yóuwū xiǎn	– риск загрязнения нефтепродуктами	16
油渍险	yóuzì xiǎn	– риск загрязнения нефтепродуктами	16
有把握	yǒu bǎwò	– быть уверенным	11
有利	yǒulì	– выгодный; благоприятный; в пользу	19
有效	yǒuxiào	– эффективный; полезный; действовать, иметь силу (напр., о договоре)	4
友谊	yǒuyì	– дружба	2
余地	yúdì	– место; простор для маневра; возможность	17
预料	yùliào	– предугадать; предположить; предвидеть	13
遇上	yùshang	– встретить (кого или что)	6

原料	yuánliào	– сырьё; исходный продукт; сырьевые материалы	15
原始	yuánshǐ	– первоначальный; первичный; первобытный	20
约束力	yuēshùlì	– обязательная (досл. *связывающая*) сила	5
运单	yùndān	– коносамент; транспортная накладная	13
运费	yùnfèi	– транспортные расходы	4

Z

杂货船	záhuò chuán	– судно для перевозки смешанных грузов	14
灾害	zāihài	– бедствие	16
在座	zàizuò	– присутствовать	2
再三	zàisān	– неоднократно; многократно	7
赞赏	zànshǎng	– восхищаться *кем / чем*; восхищение	10
糟糕	zāogāo	– плохо; скверно; беда	17
赠送	zèngsòng	– подарить; преподнести в подарок	3
咋舌	zhàshé	– онеметь; быть ошеломлённым; проглотить язык; потерять дар речи	19
展坪	zhǎnpíng	– выставочная площадка; экспозиция	19
展示	zhǎnshì	– разворачивать; выставлять; экспонировать	19
崭新	zhǎnxīn	– новейший; последняя разработка / модель (зд. – новый, не бывший в употреблении)	10
着火	zháohuǒ	– загореться; гореть; пожар	16
折叠	zhédié	– складывать (*напр., пополам*)	12
折扣	zhékòu	– скидка	4
斟	zhēn	– наливать	2
斟酌	zhēnzhuó	– подумать над чем-либо; взвесить что-либо	6
真诚	zhēnchéng	– искренний	8
珍惜	zhēnxī	– дорожить; беречь; высоко ценить	17
震动	zhèndòng	– сотрясаться; потрясти *кого / что*	12

争取	zhēngqǔ	– бороться за что-либо; завоевывать; стремиться; добиваться	3
整数	zhěngshù	– целое число; круглое число	17
证书	zhèngshū	– свидетельство; удостоверение; справка	18
直运	zhíyùn	– прямые перевозки	14
纸板箱	zhǐbǎnxiāng	– картонная коробка	12
指定	zhǐdìng	– назначить; определить; указать	17
指教	zhǐjiào	– совет; указание; наставление	14
指控	zhǐkòng	– обвинять; предъявлять обвинение; обвинение; доносить	15
指示	zhǐshì	– давать указание, распоряжение; инструктировать; указание	12
指责	zhǐzé	– осуждать; обвинять; порицать; упрекать; укорять	18
制造商	zhìzào shāng	– производитель	17
中断	zhōngduàn	– прерваться; оборваться; прекратиться	19
中间商	zhōngjiān shāng	– торговый посредник	17
中途	zhōngtú	– на полпути; с половины дороги	18
衷心	zhōngxīn	– преданность; верность; от всей души	2
周到	zhōudào	– внимательный, обходительный	1
周四	zhōusì	– четверг	1
周转	zhōuzhuǎn	– оборот	8
逐渐	zhújiàn	– постепенно	19
逐项	zhúxiàng	– пункт за пунктом	10
主办国	zhǔbàn guó	– страна-организатор; страна-устроитель	3
主管	zhǔguǎn	– управлять, руководить; заведовать, ведать	1
瞩目	zhǔmù	– всматриваться *в кого / что*; обращать внимание	19
主张	zhǔzhāng	– стоять *за что*; настаивать *на чём*; выступать *за что*; ратовать *за что*	19
注册	zhùcè	– регистрация; регистрировать	15

祝酒词	zhùjiǔcí	– тост; здравица; произносить тост	2
注明	zhùmíng	– указывать (*напр., в документе*); упоминать (*напр., в тексте*)	16
注视	zhùshì	– пристально смотреть на *кого / что;* следить за *кем / чем*	6
助手	zhùshǒu	– помощник	1
专利	zhuānlì	– патент	19
专销	zhuānxiāo	– эксклюзивная продажа; торговля продукцией одной фирмы / одного производителя	17
转船	zhuǎnchuán	– делать пересадку; перевалка [груза] на другое судно	11
转让	zhuǎnràng	– передавать; уступать (продавать)	19
转运	zhuǎnyùn	– перевозка с перевалкой	14
赚钱	zhuànqián	– зарабатывать деньги; получать прибыль; нажить капитал	11
装箱单	zhuāngxiāng dān	– упаковочный лист	13
装卸	zhuāngxiè	– погрузить и выгрузить; погрузочно-разгрузочный (*напр.,~ые работы*)	18
装运	zhuāngyùn	– погрузка и перевозка; транспортировка	14
捉摸	zhuōmō	– уловить (напр., идею, мысль)	6
着手	zhuóshǒu	– приступить *к чему*; начать	8
着眼于	zhuóyǎnyú	– направлять / обращать внимание на *что*; учитывать *что-либо*	10
资金	zījīn	– денежные средства; капитал	8
咨询	zīxún	– запросить; запрос; просить совета / консультации; консультация; консалтинговый (*напр., о компании*)	19
自行	zìxíng	– сам; самостоятельно; по своему усмотрению	16
综合	zōnghé	– комплексный; универсальный; сводный; общий; совокупный; суммарный (*напр., о риске*)	16
综合性	zōnghéxìng	– комплексный; универсальный	3

总部	zǒngbù	– штаб-квартира; правление; головной офис	5
租船	zūchuán	– зафрахтовать судно	5
阻力	zǔlì	– препятствие; преграда	17
组装	zǔzhuāng	– собирать; сборка	20
钻机	zuānjī	– сверлильный станок; буровая машина	10
最终	zuìzhōng	– крайний; последний; в конце концов	4
遵循	zūnxún	– придерживаться; следовать; руководствоваться	5

01 保	保险
	保证
	承保
	担保
	确保
02 报	报价
	报盘
	申报单
03 标	标记
	标明
	商标
04 差	差错
	差额
	差距
05 承	承保
	承兑
	承运
	承运人
06 船	船舶
	货船
	转船
	租船
	干货船
	冷藏船
	散装船
	油槽船
	杂货船
	液化气船
	集装箱船
07 代	代理
	代理人
08 单	单据
	单子
	订单
	提单
	运单
	明细单
	申报单
	装箱单
09 担	担保
	担心
	负担
	担保人
10 道	难道
	渠道
	隧道
	味道
11 订	订单
	订货
12 定	定制
	肯定
	确定
	指定
	捉摸不定
13 度	幅度
	季度
	限度
14 对	对付
	核对
15 额	金额
	全额
16 发	发货
	发霉
	发明
	发盘
	发票
	错发
	批发
	签发
	批发商
17 防	防潮
	防湿

	防锈
	防震
18 费	费心
	规费
	耗费
	免费
	运费
	理舱费
19 付	付款
	垫付
	对付
	兑付
20 附	附件
	附上
21 格	规格
	价格
	破格
	严格
22 供	供货
	供应
	供应商
23 购	购买
	采购
24 关	关键
	关税
	结关
25 规	规费
	规格
26 国	国营
	跨国
	参展国
	主办国
27 行	行情
	行市
	行业
	外行
	公证行
	开证行
28 核	核对
	审核
29 户	客户
30 会	博览会
	交易会
	绝不会
	研讨会
	展览会
31 货	货船
	货运
	备货
	订货
	发货
	干货船
	供货
	供货商
	交货
	提货
	卸货
	杂货船
	装货
32 机	机械
	机械厂
	危机
	钻机
	推土机
	拖拉机
33 季	季度
	季节
	旺季
34 家	家属
	独家
35 价	价格
	价目表
	报价
	减价
	降价

	开价
	削价
	询价
36 交	交货
	交易
	交易会
	成交
37 金	金额
	美金
	押金
	佣金
	资金
38 经	经久
	经销
	经营
39 开	开拆
	开价
	开幕
	开证行
	开支
	扯开
40 客	客户
	客运
	顾客
	好客

41 口	口岸
	口味
	封口
	港口
	借口
	进口商
42 款	款待
	款式
	款项
	拨款
	贷款
	付款
43 理	理舱
	理舱费
	处理
	代理
	代理商
	受理
44 力	竭力
	阻力
	约束力
45 利	利润
	互利
	专利
	有利

46 料	预料
	原料
	塑料
	塑料布
	调料
47 买	买进
	买商
	买主
	购买
48 冒	冒险
	假冒
49 贸	贸易
	贸易界
50 盘	报盘
	发盘
	实盘
51 赔	赔偿
	索赔
52 票	发票
	汇票
	期票
53 品	品尝
	品质
	产品
	次品

	商品
	样品
	日用品
54 破	破格
	破碎险
	撕破
55 期	期票
	期限
	即期
	如期
56 请	请教
	请示
	请帖
	聘请
	申请
57 取	取得
	取决于
	取消
	抽取
	收取
	听取
	争取
58 确	确保
	确定
	确切
	确认
	确信
59 人	承运人
	代理人
	售证人
	调解人
60 商	商标
	商检
	商检证
	商谈
	厂商
	磋商
	买商
	协商
	代理商
	分包商
	供货商
	进口商
	批发商
	零售商
	制造商
	中间商
61 师	厨师
62 市	市场
	行市
63 事	事故
	事前
	事实上
	事宜
	同事
64 示	请示
	展示
	指示
65 手	手绘
	脱手
	助手
	着手
66 损	损坏
	损失
	钩损险
	漏损险
67 受	受理
	受载
68 售	售证人
	零售
	零售商
	抛售
	批售
	批售商
	销售

69 谈	会谈
	面谈
	洽谈
	商谈
70 提	提倡
	提单
	提货
	提及
	提交
71 偷	偷盗
	偷窃
	偷窃险
72 投	投保
	投入
73 推	推荐
	推土机
	推销
	推销员
74 细	细节
	明细表
75 险	保险
	冒险
	漏损险
	钩损险
	淡水险
	水渍险
	破碎险
	平安险
	偷窃险
	提货不着险
	一切险
	油污险
	油渍险
76 箱	装箱单
	集装箱
	纸板箱
77 消	消除
	消费
	消费者
	消耗
	取消
78 销	销路
	销售
	畅销
	撤销经销
	推销
	推销员
79 新	新颖
	崭新
80 行	饯行
	可行性
	通行
	自行
81 削	削价
	削减
82 研	研究
	研讨会
	研制
	科研
83 业	业务
	业已
	营业
	营业员
	轻工业
84 易	易碎性
	交易
	交易会
	贸易
85 员	官员
	推销员
	营业员
86 用	借用
	耐用
	日用品
	适用

	信用证
87 运	运单
	运费
	承运人
	海运
	货运
	客运
	空运
	联运
	陆运
	幸运
	直运
	转运
	装运
88 展	展出
	展览
	展评
	展示
	参展
	参展国
	航展
89 争	争取
	竞争
	竞争力
90 证	证书
	保证
	公证
	开证行
	凭证
	签证
	售证人
	商检证
	信用证
	许可证
91 值	贬值
92 指	指定
	指教
	指控
	指示
	指责
93 制	制定
	制造
	制造商
	研制
94 重	沉重
	净重
	隆重
	毛重
95 逐	逐渐
	逐项
96 主	主办国
	主张
	买主
	卖主
97 专	专利
	专销
98 转	转船
	转让
	转运
	军转民
	周转
99 装	装箱单
	装运
	装卸
	服装
	集装箱
	散装船
	组装
100 资	资金
	融资

Содержание

Дашевская Галина Яковлевна
Кондрашевский Александр Федорович

Китайский язык для делового общения

Редактор В. Б. Панин
Корректор Е. В. Копылова
Верстка И. Р. Мансуров
Обложка М. В. Вишневский

Издательский Дом «Муравей»

Тел./факс: (095) 482-0958
Для корреспонденции: 123363, Москва, а/я 81
E-mail: phmuravei@mtu-net.ru
Интернет: www.muravei.webzone.ru

Издательский Дом «Муравей» — ЛР № 064599 от 22.05.96 г.


ISBN 5-89737-088-5
9 785897 370887 >

Сдано в набор 03.10.00.
Подписано в печать 16.10.00.
Формат 60•90 1/16.
Печать офсетная.
Усл. печ. л. 22,0.
Заказ № 2593. Тираж 2000 экз.

Отпечатано с готовых диапозитивов
Раменская типография
г. Раменское, Сафоновский пр-д, д. 1.